

Iveco Mercato Italia / Alessandro Oitana illustra i grandi successi del nuovo Stralis
Hannover / Tutte le novità e le tendenze del mondo dei truck, van e bus



VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXVI - N. 253 / OTTOBRE 2016 - EURO 5,00

IL MONDO DEI TRASPORTI

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



STRALIS TCO₂ CHAMPION FENOMENO DEL MERCATO



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

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

SCANIA

LA NUOVA GENERAZIONE DEI PESANTI SCANIA OTTIENE SUBITO L'AMBITO RICONOSCIMENTO

Serie S Truck of the Year 2017



È LA QUINTA VOLTA CHE IL GRIFONE SI AGGIUDICA L'AMBITO RICONOSCIMENTO INTERNAZIONALE, LA PRIMA IN ASSOLUTO PER LA NEONATA SERIE S, CON LA QUALE SCANIA PRESENTA UN NUOVO MODELLO TOP DI GAMMA DI CABINA CON ZONA NOTTE, DOTATA DI PIANALE PIATTO PER SODDISFARE ANCHE I CLIENTI PIÙ ESIGENTI. LA GIURIA HA VOLUTO ENFATIZZARE IL COMFORT DI GUIDA DELLA NUOVA GENERAZIONE DI TRUCK SVEDESI, MA ANCHE GLI ASPETTI LEGATI ALLA SICUREZZA E ALL'IMPATTO POSITIVO SULL'ECONOMIA OPERATIVA TOTALE DELLE IMPRESE DI TRASPORTO.

FABIO BASILICO
HANNOVER

Nuova gamma, riconoscimento immediato. Automatico, per Scania. Sette anni dopo la Serie R, vincitrice del premio nel 2010, il Grifone torna ancora sul gradino più alto del podio dell'“International Truck of the Year”: la nuovissima Serie S ha vinto il titolo 2017. La giuria composta da 25 giornalisti che rappresentano le principali testate europee specializzate nel settore dei veicoli industriali, ha voluto enfatizzare il comfort di guida della nuova generazione di truck svedesi, ma anche gli aspetti legati alla sicurezza e all'impatto positivo sull'economia operativa totale delle imprese di trasporto. È la quinta volta che Scania si aggiudica l'ambito riconoscimento internazionale: la prima volta fu nel 1989 con la serie 3, a cui seguì nel 1996 il primo posto della serie 4, nel 2005 la Serie R, nel 2010 ancora la Serie R evoluta e nel 2017 la Serie S, che rappresenta una novità di assoluto rilievo nel panorama delle proposte del costruttore di Södertälje.

La nuovissima Serie S è parte integrante della nuova famiglia di autocarri del Grifone. La nuova gamma verrà gradualmente introdotta anche sul mercato italiano. Nel corso del 2017 vedremo progressivamente i truck della nuova famiglia affiancare la gamma attuale. In primis arriveranno i modelli lungo raggio e a seguire tutti gli altri.

L'introduzione richiederà indicativamente un periodo di due anni. Dunque, nei piani di lancio della nuova famiglia di autocarri, la fase iniziale vede protagoniste la Serie S e la Serie R.

Sono molte le novità che la nuova famiglia di autocarri Scania porta sul mercato. Dal design di esterni e interni all'ampia gamma di servizi per la profittabilità delle aziende clienti fino agli strumenti per la connettività. Non a caso sono occorsi dieci anni di sviluppo e 20 miliardi di corone svedesi investiti, pari a 2 miliardi di euro. “La nuova generazione Scania - ha dichiarato Henrik Henriksson, Presidente e CEO di Scania - racchiude in sé tutti gli aspetti della nostra strategia, finalizzata a consolidare la leadership nell'ambito della sostenibilità, a confermare la posizione quale brand preferito dai conducenti e a generare la massima profittabilità per gli operatori del trasporto”. La nuova famiglia di prodotti del costruttore scandinavo mette a frutto in modo completo e razionale l'esclusivo sistema modulare che caratterizza l'offerta Scania, che può ora fornire più livelli di prestazioni, connettività e un insieme completo di servizi per la produttività, oltre a soluzioni di trasporto sostenibili accuratamente personalizzate per ogni tipo di cliente nel settore altamente competitivo dei trasporti.

La nuova gamma di cabine modulari è frutto della collaborazione tecnica con Porsche Engineering. Quattro le



Da sinistra: **Claes Erixon**, Head of Research & Development; **Henrik Henriksson**, Presidente e Ceo Scania

aree di interesse che hanno guidato la progettazione della cabina S e delle altre cabine: ambiente del conducente, risparmio di carburante, uso ottimale degli spazi interni, sicurezza e massima affidabilità. Per quanto riguarda gli esterni, Scania ha assegnato la massima priorità agli aspetti legati all'aerodinamica e, di conseguenza, al consumo di carburante. Ogni superficie, sia frontale che laterale e persino la parte inferiore del ve-

colo, è stata ottimizzata in modo da ridurre al minimo la resistenza aerodinamica. Anche componenti quali ad esempio i tergilicristalli, gli specchi retrovisori e tutte le luci, sono stati progettati sulla base di questo obiettivo. La nuova cabina S offre una visibilità decisamente superiore grazie a una superficie vetrata più ampia, al cruscotto più basso, ai pannelli delle portiere più sottili e ai montanti anteriori ottimizzati. Gli specchi

della cabina S possiedono una funzione grandangolare, sono elettricamente regolabili e riscaldati e sono in grado di smorzare efficacemente le vibrazioni. Gli interni sono stati progettati per assicurare ai conducenti uno spazio ottimale per la guida e il riposo. La gamma di opzioni di regolazione del sedile del conducente è adesso ancora più ampia e permette a tutti i conducenti di altezza compresa tra 150 e 200 cm di trovare una

posizione di guida estremamente confortevole. La nuova postazione di guida è ora più vicina al parabrezza e leggermente spostata verso sinistra: ciò aumenta la visibilità frontale e laterale. Inoltre, l'intero cruscotto è stato leggermente abbassato, con un conseguente e notevole aumento della visibilità verso la parte anteriore del veicolo. Nelle nuove cabine anche il cruscotto è

(segue)

(seguito)

Serie S Truck of the Year 2017

modulare, in modo da facilitare la personalizzazione sulla base delle esigenze dei clienti in termini di design ergonomico, pulsanti, controlli e vani portaoggetti con diversi livelli di prestazioni. Nella cabina S è possibile montare due letti da 80 cm (quello inferiore può essere esteso fino a 100 cm). Riassumendo, scegliendo una cabina S, i clienti Scania avranno a disposizione maggior spazio all'interno. Le cabine di nuova generazione sono di quasi cinque centimetri più lunghe all'interno e hanno quindi più spazio verso l'alto. Il nuovo tetto standard è più alto di 10 cm rispetto ai modelli esistenti, mentre nelle cabine della serie R e S il tetto è stato alzato di ben 16 cm.

Tra i miglioramenti tecnici apportati, uno dei più notevoli è la riduzione media del 5 per cento dei consumi di carburante diesel, dovuta a fattori quali catene cinematiche perfezionate e maggiore aerodinamicità. Tutti i motori Euro 6 sono dotati di nuovi sistemi di gestione motore e le installazioni sono state completamente rielaborate. L'aumento della capacità di raffreddamento garantito dalle nuove cabine offre l'opportunità di un risparmio medio di carburante pari al 3 per cento. Scania, inoltre, introduce non solo la nuova versione da 500 cv del suo motore da 13 litri ma anche una nuova funzione che consente a Scania Opticruise di cambiare più rapidamente e assicurare una trasmissione della coppia quasi costante.

Tutti e quattro i motori Scania sei cilindri in linea da



Franco Fenoglio, Presidente **Italscania**, con il trofeo Truck of the Year 2017 vinto dalla nuova **Serie S** della Casa svedese.

13 litri, con la nuova e avanzata versione da 500 cv che si aggiunge alle unità da 370, 410 e 450 cv, eseguono ora il post-trattamento dei gas di scarico solo con SCR. Oltre a quelli assicurati dai cambiamenti apportati al motore, i clienti possono aspettarsi ulteriori risparmi pari a circa il 2 per cento da elementi quali aerodinamica e gestione intelligente del motore. A parità di condizioni e specifiche, nei veicoli per il trasporto a lungo raggio la diminuzione può arrivare al 5 per cento rispetto all'attuale Scania Streamline. L'offerta 16 litri V8 prevede fin dall'inizio tre unità da 520, 580 e 730 cv. Per il controllo emissioni, i 16 litri impiegano in abbinamento i sistemi EGR e SCR. Va anche

detto che Scania, da sempre particolarmente attenta alla mobilità sostenibile, possiede una gamma completa di motori alimentati con carburanti alternativi e rinnovabili. Il costruttore propone anche il più vasto assortimento di motori alimentati biodiesel (FAME e RME), gas naturale o biogas, ED95 (etanolo) e HVO (olio vegetale idrotrattato). Nell'ambito della nuova gamma di veicoli verranno gradualmente rilasciati altri motori per carburanti alternativi, con l'eccezione dell'olio HVO, che può essere utilizzato in tutti i motori Euro 6 Scania, indipendentemente dalla gamma.

Avendo come punto di riferimento il concetto che ogni camion è un'unità produttiva,

Scania propone ai suoi clienti una combinazione ottimizzata di prodotti e servizi interamente basati sulle loro esigenze in relazione alle loro specifiche attività. I veicoli connessi e con specifiche ottimali sono alla base dell'obiettivo di Scania di creare le condizioni giuste per assicurare una redditività sostenibile e autocarri affidabili per i clienti.

L'introduzione della nuova generazione di veicoli segna dunque l'inizio dell'approccio più orientato al cliente e sviluppato del settore, per consentire la creazione e la fornitura di soluzioni completamente personalizzate per i singoli clienti, con prodotti e servizi ideali per

incarichi di trasporto specifici. Il punto di partenza di Scania è l'economia operativa totale (TOE, Total Operating Economy). Rispetto al tradizionale costo totale di esercizio (TCO, Total Cost of Ownership), che riflette solo le spese, il TOE tiene in considerazione anche le entrate.

Per la Casa svedese, un ecosistema di servizi, sia fisici presso i concessionari che digitali grazie alla connettività, è essenziale per gestire un'azienda in modo sostenibile e a lungo termine nell'attuale competitivo settore dei trasporti. Grazie alla manutenzione con piano flessibile basata sulla connettività e sul modello di utilizzo effettivo del veicolo, le attività di manutenzione sono decisamente più accurate. Le soluzioni Scania assicurano che ogni autocarro venga sottoposto agli interventi di manutenzio-

Albo d'oro "Truck of the Year"

1977	Seddon Atkinson 200	1998	Daf 95XF
1978	MAN 280	1999	Mercedes-Benz Atego
1979	Volvo F7	2000	Volvo FH
1980	MAN 321	2001	MAN TGA
1981	Leyland T45	2002	Daf LF
1982	Ford Cargo	2003	Iveco Stralis
1983	Renault G260/290	2004	Mercedes-Benz Actros II
1984	Volvo F10	2005	Scania Serie R
1985	Mercedes-Benz LN2	2006	MAN TGL
1986	Volvo FL	2007	Daf XF 105
1987	MAN F90	2008	MAN TGX/TGS
1988	Daf 95	2009	Mercedes-Benz Actros III
1989	Scania Serie 3	2010	Scania Serie R
1990	Mercedes-Benz SK	2011	Mercedes-Benz Atego II
1991	Renault AE Magnum	2012	Mercedes-Benz Actros IV
1992	Iveco EuroCargo	2013	Iveco Stralis Hi-Way
1993	Iveco EuroTech	2014	Volvo FH
1994	Volvo FH	2015	Renault Trucks T
1995	MAN F2000	2016	Iveco Eurocargo
1996	Scania Serie 4	2017	Scania Serie S
1997	Mercedes-Benz Actros		

ne richiesti e al momento giusto. Questo riduce i tempi di intervento in officina e permette al veicolo di essere operativo per un maggior numero di giorni l'anno rispetto ai piani di manutenzione fissi. Per quanto riguarda i veicoli connessi, Scania è senza dubbio all'avanguardia e, grazie all'introduzione della nuova generazione di veicoli, sta ulteriormente rafforzando la propria posizione in quest'area.

Il servizio di manutenzione con piano flessibile, già proposto da Scania in Europa, si basa sulla connettività dei veicoli per cui il loro servizio di assistenza può essere stabilito sulla base dei dati di utilizzo effettivo e non con il metodo tradizionale del chilometraggio o del calendario. I clienti non sono più obbligati a ricordare quando devono eseguire gli intervalli di assistenza fissi e a organizzarsi di conseguenza, perché è Scania a contattarli per scegliere insieme il momento più opportuno per la visita in officina. Un cambiamento di paradig-

ma basato sul concetto di connettività dei veicoli. Se si aggiungono altri servizi, ad esempio diagnosi remota e servizi relativi ai rimorchi e agli allestimenti, Scania può stabilire una relazione proattiva con il cliente e aumentare le probabilità che il veicolo sia sempre operativo grazie a una manutenzione pianificata e preventiva.

Scania dispone attualmente di oltre 200mila veicoli connessi in Europa. Un grande risultato destinato ad accrescere ulteriormente il suo peso nel prossimo futuro. Secondo Scania, entro alcuni anni caratteristiche come qualità, facilità di utilizzo e i vantaggi effettivi derivanti dai servizi consentiti dalla connettività segneranno nel settore una linea di demarcazione tra i produttori di qualità e tutti gli altri. Il Grifone è pronto per le sfide della mobilità di domani e con la nuova Serie S, portabandiera della nuova generazione di autocarri, si sono poste le basi per un futuro all'insegna della massima efficienza e profittabilità.

DEBUTTO A VILLA ERBA PER LA NUOVA GENERAZIONE SCANIA

Première con il botto

NELLA STORICA RESIDENZA AFFACCIATA SUL LAGO DI COMO, ITALSCANIA HA ORGANIZZATO UN GRANDE EVENTO PER PRESENTARE, AI 1.200 OSPITI INTERVENUTI, LA SUA RINNOVATA FAMIGLIA DI AUTOCARRI E SERVIZI. "SIAMO QUI PER CELEBRARE L'INIZIO DI UNA NUOVA ERA CHE CI PROIETTA NEL FUTURO MA CHE AFFONDA RADICI PROFONDE NEI 125 ANNI DI STORIA DI SCANIA", HA EVIDENZIATO FRANCO FENOGLIO, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AZIENDA TRENINA.

PAOLO ALTIERI
CERNOBBIO

Il mega debutto italiano della nuova generazione Scania ha dato la giusta misura dell'importanza che la rinnovata famiglia di truck e servizi del Grifone è destinata ad avere sul mercato nazionale, dove non mancano gli Scaniisti affezionati e anche le potenzialità di interessare nuovi clienti. Le carte vincenti non mancano e i 1.200 ospiti della premiere di Villa Erba, a Cernobbio, sull'affascinante riva del Lago di Como, se ne sono accorti. L'evento, intitolato "Per l'unica impresa che conta. La Tua.", ha voluto anche celebrare i 125 anni di Scania che guarda perentoriamente al futuro con il lancio della nuova generazione. Attraverso soluzioni integrate su misura, Scania punta a garantire la massima profittabilità al cliente, sempre nel segno della sostenibilità. Giornalisti, clienti, clienti dei clienti, partner commerciali, allestitori, rappresentanti delle istituzioni, opinion leader e tutta l'organizzazione Scania hanno

dato vita alla più ampia platea mai avuta da Italscania prima d'ora.

"Siamo qui per celebrare l'inizio di una nuova era che ci proietta nel futuro ma che affonda radici profonde nei 125 anni di storia di Scania - ha evidenziato Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania - Un'azienda che ha fatto la storia del trasporto, oggi attiva in più di 100 mercati e con una squadra vincente di oltre 45.000 persone in tutto il mondo. Un'azienda costantemente impegnata nel porre il cliente al centro delle sue attenzioni, nel garantirgli i massimi livelli di profittabilità e in prima linea nel fornire il suo contributo alla costruzione di una società sempre più orientata alla sostenibilità".

A Villa Erba sono stati anche condivisi messaggi e visioni relative all'attuale evoluzione in corso nel sistema dell'autotrasporto, mettendo in evidenza i cambiamenti e la portata delle sfide imprenditoriali che il mercato inesorabilmente impone. Il settore dei trasporti deve confrontar-

si, infatti, con la crescente urbanizzazione e la conseguente crescita della domanda di mobilità di beni e persone con un notevole impatto sul-

l'ambiente, sull'economia e tutta la società. Queste le sfide globali che stanno ridefinendo il futuro del trasporto. "La nuova generazione di au-



tocarri e servizi è la risposta alle nuove sfide che i nostri clienti devono affrontare quotidianamente per rimanere sul mercato - ha aggiunto Fenoglio - Scania è pronta a guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto più sostenibile, offrendo una mobilità migliore per la società e più profittevole per le imprese. Il punto di partenza sono proprio le imprese, le loro peculiarità, il loro contesto operativo, le singole applicazioni di trasporto. L'obiettivo è fornire ai nostri clienti soluzioni su misura per raggiungere la massima redditività, sempre nel segno della sostenibilità".

La presentazione della nuova generazione è stato ovviamente il momento più atteso della giornata. Scania ha svelato alla platea i nuovi autocarri e servizi, nati da 10 anni di intense attività di ricerca e sviluppo e da un investimento del valore di 20 miliardi di corone svedesi, pari a 2 miliardi di euro, il più grande mai effettuato da Scania nei suoi 125 anni di storia. Nuova serie S, maggior visibilità alla guida, nuova motorizzazione da 500 cv, primi airbag laterali a tendina su veicoli industriali, consumi ridotti del 5 per cento grazie alle innovazioni apportate alla catena cinematica e a un'aerodinamica ulteriormente migliorata, nuovo Opticruise, sistemi di frenata ancora più avanzati, manutenzione con piano flessibile sono solo alcune delle importanti novità introdotte dalla Casa svedese.

I membri del team di Italscania si sono alternati sul

palco di Villa Erba per presentare ai 1.200 ospiti in sala tutte le rivoluzionarie novità. Non solo una nuova generazione di veicoli, ma anche un insieme di soluzioni di trasporto su misura per ogni specifica applicazione e per consentire ai clienti di raggiungere una redditività sostenibile, in funzione del tipo di incarico e delle condizioni in cui operano. Scania dispone di dati raccolti dai veicoli connessi, attualmente oltre 200mila, utilizzati per ottenere la migliore configurazione del mezzo, per definire i nuovi contratti di manutenzione con piano flessibile e per gestire e monitorare la flotta in tempo reale. Kristofer Hansén, Head of Styling and Industrial Design Scania è intervenuto per raccontare al pubblico come è nata, nel corso di 10 anni di ricerca e sviluppo, la nuova generazione: "Attraverso il design comunichiamo i valori del brand, la qualità del brand, ciò che desideriamo dire ai clienti sulla qualità dei nostri veicoli. Ci siamo impegnati a fondo per identificare ed esprimere quelle qualità di cui il marchio Scania è simbolo e a enfatizzarne ulteriormente il design. Il nostro obiettivo è creare un prodotto estremamente accattivante, che sia non solo rappresentativo di Scania, ma anche progettato fino al minimo dettaglio per garantire la massima funzionalità". La nuova generazione Scania si affianca alla gamma attuale che, visti i lusinghieri risultati commerciali registrati, verrà commercializzata fino alla fine del 2017.

BUONE PROSPETTIVE PER IL MERCATO EUROPEO DEI VEICOLI INDUSTRIALI

Avanti tutta

“LA RIPRESA IN EUROPA È STABILE E ROBUSTA”, HA DICHIARATO ALLA VIGILIA DELLA IAA 2016 MATTHIAS WISSMANN, PRESIDENTE DELLA VDA. CRESCONO LE IMMATRICOLAZIONI DI VEICOLI INDUSTRIALI MA SONO ANCHE COMPLESSE LE SFIDE DA AFFRONTARE, DALL'ULTERIORE MIGLIORAMENTO DEI PARAMETRI AMBIENTALI ALLE INFRASTRUTTURE, DALL'INTERMODALITÀ ALLA CONNETTIVITÀ.

FABIO BASILICO
HANNOVER

Poche settimane prima dell'apertura dell'edizione 2016 dello IAA di Hannover, punto di riferimento irrinunciabile per tutto il settore dei trasporti, Matthias Wissmann, Presidente dell'Associazione tedesca dell'industria automotive (VDA) ha fatto il punto sulle positive tendenze in atto nel mercato europeo dei veicoli industriali. “Nel 2015 - ha esordito Wissmann - sono stati immatricolati 259mila nuovi truck oltre le 6 t con una crescita del 14 per cento. Nella prima parte del 2016, l'Europa occidentale è cresciuta di un ulteriore 14 per cento e alcuni maggiori mercati continentali - Francia, Gran Bretagna e Italia - hanno registrato una crescita a doppia cifra. Il processo di recupero è dunque stabile e robusto e per l'intero 2016 prevediamo una crescita dell'8 per cento. Positiva è anche la tendenza in atto nel mercato dei veicoli commerciali leggeri che ha segnato crescita a due cifre sia nel 2014 che nel 2015. E il processo continua, visto che nel primo quadrimestre dell'anno in corso sono stati immatricolati ben 600mila veicoli, l'11 per cento in più”.

Diversa invece la situazione oltre Oceano. “Nel 2016 - ha proseguito il numero uno della VDA - il mercato truck Usa si è preso una pausa dopo sei anni di crescita consecutiva. Ci si aspetta dunque



Matthias Wissmann, Presidente della VDA, Associazione tedesca dell'industria automotive. Sotto, Franco Fenoglio.

un calo nel mercato dei veicoli oltre le 6 t. Probabilmente si tratta di un arresto momentaneo, una fase ciclica. In Cina, il mercato per i veicoli industriali è invece in chiara espansione dopo due anni di andamento debole. Per il 2016 ci aspettiamo un risultato intorno alle 800mila unità, il 5 per cento in più”.

Wissmann ha poi elencato le sfide più impellenti che

coinvolgono tutti gli operatori dei trasporti. A cominciare da quella ambientale. “È chiaro a tutti che i motori diesel hanno enormi punti di forza e sono indispensabili per il raggiungimento di target ambientali. Per i veicoli adibiti al trasporto merci è vero che i diesel sono puliti! Questo perché la loro efficienza ed economia continueranno a giocare un ruolo

di primo piano per il tempo a venire. I moderni veicoli commerciali sono esemplari quando si parla di emissioni inquinanti perché dal 2013 le emissioni dei nuovi truck immatricolati sono misurate direttamente in fase operativa. Questo significa che per i veicoli commerciali i dispositivi di misurazione fanno già parte da tempo della dotazione standard mentre per le automobili solo di recente è stata implementata la relativa

contributo grazie a un'azione condivisa da tutti gli attori coinvolti, dai costruttori agli operatori logistici. “E non è sufficiente agire solo sui veicoli - ha precisato Matthias Wissmann - Per raggiungere gli obiettivi climatici dobbiamo rivoluzionare l'intero processo dei trasporti all'insegna della CO2 efficiency. Ci sono altre variabili che incidono sui consumi, ben oltre quello che attiene i nuovi veicoli e i motori: processi logistici effi-

dagli anni Settanta a oggi i veicoli commerciali hanno ridotto i consumi di carburante di circa il 60 per cento per t/km. L'approccio integrato potrebbe ridurre le emissioni di CO2 dei nuovi truck di un altro 20 per cento entro il 2020 rispetto ai dati riferiti al 2005. “I truck europei - ha aggiunto Wissmann - consumano in media molto meno della loro controparte negli Usa. E questo senza alcun intervento regolativo sui consumi da parte legislativa ma solo attraverso la competitività”.

L'industria continua a operare per raggiungere ulteriori progressi, lavorando sodo sulla catena cinematica e sulle motorizzazioni alternative, come per esempio il gas naturale, che può essere maggiormente promosso grazie a un'adeguata infrastruttura di distribuzione. Ma anche le modalità di alimentazione ibrida ed elettrica, che stanno diventando sempre più importanti nel mondo dei trasporti, soprattutto tra i van impiegati nella distribuzione urbana.

Wissmann ha anche posto l'accento sull'importanza di ottimizzare tutte le modalità di trasporto: “un network stradale più efficiente - ha dichiarato - così come un sistema ferroviario performante e vie d'acqua interne. Il tutto con una sempre migliore connettività. Dopo tutto, dobbiamo considerare il fatto che ci sarà una forte crescita del traffico merci: basti pensare che i servizi di consegna hanno incrementato i volumi del 74 per cento negli ultimi 15 anni grazie all'internet trading. I truck continueranno ad avere un ruolo di primo piano nei trasporti merci, tenendo conto che già oggi in Europa essi trasportano il 75 per cento del totale”.

Per il Presidente VDA il truck del futuro ha un'identità precisa: connesso, autonomo e digitale. “La connettività ha enormi potenzialità perché offre la possibilità di gestire il trasporto in modo molto più efficiente e di far fronte alla crescita in modo ottimale”.

I progressi non mancano:

Previste 19.500 unità immatricolate a fine anno, il 28,1 per cento in più ITALIA PROTAGONISTA DEL MERCATO TRUCK

Anche l'Italia si allinea alle buone prospettive europee. Secondo i dati diffusi da Unrae, il mercato dei veicoli industriali con massa totale a terra superiore a 3,5 t ha chiuso il primo semestre 2016 con un lusinghiero incremento delle immatricolazioni del 37,8 per cento rispetto ai primi sei mesi del 2015 (10.822 veicoli contro 7.855). Per i veicoli pesanti con massa totale a terra superiore alle 16 t, il cumulo dei primi sei mesi è passato da 6.036 a 8.578 immatricolazioni, con un aumento del 42,1 per cento. “La chiusura del primo semestre - ha commentato Franco Fenoglio, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae - è stata l'occasione per fornire una previsione per l'intero anno. Dall'andamento registrato da gennaio a giugno riteniamo che - alle condizioni attuali - nel 2016 il mercato dei veicoli con massa totale a terra superiore a 3,5 t possa raggiungere le 19.500 unità immatricolate, in crescita del 28,1 per cento rispetto alle 15.223 dell'intero 2015, con una revisione al rialzo delle stime fornite a inizio anno. È opportuno che siano rese operative le misure per il rinnovo del parco circolante e che siano rinnovate le efficaci disposizioni che hanno dimostrato di poter scuotere il mercato come i fondi recuperati dall'esclusione dei veicoli Euro I ed Euro II (estendibile anche all'Euro III) dal rimborso delle accise e il super-ammortamento”. Secondo Unrae, la garanzia del rinnovo,

anche per il futuro, delle misure messe in atto con la Legge di Stabilità 2016 sarebbe da considerarsi un segnale positivo per il settore, anche se non si tratta ancora di vere e proprie misure strutturali. “Negli ultimi tempi - ha aggiunto Fenoglio - l'attenzione dei diversi attori che agiscono sul palcoscenico del trasporto merci si è concentrata sul tema della sostenibilità, sia ambientale che economica. I costruttori hanno impiegato e impiegano importanti risorse in Ricerca e Sviluppo, portando progressivamente a disposizione del mercato soluzioni tecnologiche per ridurre i consumi, le emissioni di CO2 e aumentare gli standard di sicurezza. Inoltre, si sta lavorando molto sul tema della connettività nell'ambito dei cosiddetti ITS, con innovative applicazioni per i veicoli sia in termini di gestione ottimale delle flotte che di sicurezza. Il mondo dei trasporti e della logistica, settore trainante nell'economia di un Paese, non può rimanere al palo in conseguenza del mancato rinnovo del parco veicoli o della inadeguata preparazione del personale addetto”.

Sull'importante tematica della puntuale e aggiornata lettura dei dati del mercato dei veicoli da trasporto, UNRAE plaude alla disposizione emanata dalla Direzione Generale della Motorizzazione in materia di firma digitale e autenticazione delle procedure informatiche gestite dal Ministero dei Trasporti. In particolare, viene confermata

tecnologia. I veicoli da lavoro sono un passo avanti e dimostrano che basse emissioni sono ottenibili con motori diesel. Oggi con l'Euro VI tutto questo è realtà sia per i truck che per i bus”.

L'Unione europea ha un ambizioso obiettivo da raggiungere: la riduzione del 30 per cento delle emissioni di CO2 entro il 2030. I veicoli commerciali daranno il loro

contributo, infrastrutture, comportamenti alla guida, pneumatici, carburanti. Un approccio integrato nel mondo dei truck potrebbe far raddoppiare la riduzione annuale di CO2, fino al 3,5 per cento. Per questo, occorre prestare attenzione alle intere flotte e non solo ai nuovi veicoli. E ottimizzare tutti i fattori che influiscono sulle emissioni”.

I progressi non mancano:



l'inderogabile esigenza che l'emissione della carta di circolazione avvenga contestualmente alla immatricolazione dei veicoli e al rilascio delle relative targhe. Ciò consentirà, appunto, l'immediato aggiornamento dei dati di immatricolazione, come già avviene da anni nel settore delle autovetture. “Unrae - ha concluso Franco Fenoglio - considera questo un passo fondamentale verso la completa digitalizzazione dell'Amministrazione dei trasporti, che va nella direzione di migliorare la sicurezza e l'efficacia dei controlli su strada, e permetterà inoltre all'Italia di allinearsi al resto d'Europa nella puntualità delle statistiche di mercato anche per il settore dei veicoli industriali”.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzo 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 Muggio; 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).

IVECO

Fenomeno Stralis TCO₂



ENTUSIASMO ALLE STELLE IN CASA CNH INDUSTRIAL PER L'ACCOGLIENZA SUL MERCATO DELLA NUOVA GENERAZIONE DELLA FAMIGLIA DI PESANTI STRADALI. ALLE SPALLE GLI ANNI DIFFICILI, OGGI IVECO DICE LA SUA SUL SEGMENTO PRINCIPE CON UNA PROPOSTA COSTITUITA DA TRE PILASTRI: IL MODEL YEAR 2016, LA VERSIONE TOP RISPARMIO XP E IL "GIOIELLO" DI FAMIGLIA NP ALIMENTATO A GAS NATURALE. "NEL PRIMO SEMESTRE DELL'ANNO, LE VENDITE SONO IN AUMENTO DI OLTRE IL 50 PER CENTO E L'INTERO 2016 CI DARÀ SODDISFAZIONI ANCORA MAGGIORI", Afferma ALESSANDRO OITANA.

MAX CAMPANELLA
TORINO

La lunga crisi economica alle spalle ha profondamente modificato usi e abitudini anche nel mondo del trasporto. In particolare in quello a lungo raggio nel giro di pochi anni hanno assunto rilevanza sempre più forte voci quali redditività, affidabilità ed efficienza dei mezzi. Oggi le aziende di trasporto richiedono con assoluta determinatezza veicoli che le aiutino, riducendo i costi d'esercizio, ad aumentare il proprio fatturato. Nel contempo hanno altresì bisogno di veicoli che rispettino le sempre più severe norme antinquinamento. Oggi, dopo lunghi anni di crisi di mercato, Iveco risponde alle esigenze del trasporto a lungo raggio con quello che si sta rivelando, nei numeri, un vero e proprio "fenomeno stradale": La famiglia Stralis è oggi sinonimo di prodotti moderni, al passo con i tempi che cambiano, in grado di

soddisfare le diverse esigenze del trasporto ma, soprattutto, con uno sguardo rivolto al futuro. E il mercato come risponde alle nuove proposte? Bene è dir poco. Alessandro

Oitana, da due anni Business Manager Medi e Pesanti in Iveco Mercato Italia, è raggiante. Entusiasta lo è di natura. Ma quando legge i dati di vendita del primo seme-

stre, nel suo ufficio nella sede di Torino di Iveco, lo sguardo esprime autentica soddisfazione. "Soprattutto - ci tiene a sottolineare quando si accorge che il cronista lo guarda negli occhi - sono soddisfatto perché questi risultati coronano il successo di un lavoro di squadra: il team degli Area Manager, lo staff del marketing e del prodotto, la squadra che si occupa di logistica, la Rete di Concessionarie e le officine autorizzate hanno fatto e stanno facendo tutti un lavoro egregio. E i numeri riempiono d'orgoglio e riconoscono il loro merito".

I risultati del primo semestre nel segmento dei pesanti - nel quale Iveco concorre con Stralis e Trakker - parlano di una crescita degli ordini di oltre il 50 per cento rispetto ai primi sei mesi del 2015 e una chiusura attesa per il 2016 di quasi 6mila unità consegnate. La nuova gamma - lanciata a metà di giugno scorso - rappresenta un'ulteriore spinta verso una tenden-

za del mercato che già prima era cambiata, tornando dopo anni difficili a essere positiva. "La ripresa del mercato - prosegue Alessandro Oitana - si avverte nelle aziende di trasporto, che hanno la necessità di investire sulla flotta per portare in strada veicoli moderni, adeguati alle nuove richieste e rispettosi delle normative sulle emissioni. Un aiuto alla domanda è arrivato da politiche di incentivazione all'investimento quali il superammortamento e gli incentivi governativi sia per il gasolio sia per il metano, che hanno fatto da volano agli ordini sullo Stralis. Ma soprattutto questi risultati sono la risposta del mondo del trasporto a un nuovo approccio commerciale e a un prodotto straordinario, che sono i due elementi che fanno da perno alle novità di Iveco".

Vuol dire che molti clienti che negli anni passati "si erano persi per strada" oggi stanno tornando ad acquistare Iveco? "È esattamente così. Molti clienti - risponde Ales-

sandro Oitana - che negli anni scorsi si erano allontanati oggi, grazie al passaparola e al fatto che si parla in modo positivo della gamma Stralis, così come del Nuovo Eurocargio e del Trakker per il cava-cantiere, stanno tornando nelle nostre Concessionarie, provano i nostri veicoli e acquistano Iveco: c'è nuova passione per il marchio Iveco. È quanto verifico tutti i giorni incontrando le nostre Concessionarie ed è quanto spero di persona nel confronto con le grandi flotte: con l'arrivo del nostro General Manager Mihai Daderlat all'inizio del 2015 abbiamo implementato un lavoro di dialogo con le grandi aziende di trasporto, per costruire insieme a loro soluzioni su misura specifiche per le loro esigenze. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: molte aziende di grandi dimensioni hanno flotte per la grande maggioranza a marchio Iveco, alcune addirittura

(segue)



Alessandro Oitana, classe 1978, originario di Pinerolo, dal 1° gennaio 2015 è Business Manager Medi e Pesanti in Iveco Mercato Italia.

ALL'OFFERTA DI PRODOTTI SI AFFIANCA UNA RETE CAPILLARE

UNA FAMIGLIA COMPLETATA DA TRAKKER PER L'EDILIZIA E DAL MEDIO EUROCARGO

Il ventaglio Stralis rappresenta il vertice dell'offerta Iveco nel settore del trasporto. Adatto a un utilizzo regionale, il modello standard del pesante stradale soddisfa le necessità per missioni quali raccolta rifiuti e distribuzione a medio e corto raggio. Per il lungo raggio il guerriero della gamma è Stralis XP (Extra Performance), versione ottimizzata lanciata a metà giugno con grande entusiasmo da parte dell'Iveco Brand President, che ha presentato la nuova versione con parole di grande soddisfazione e orgoglio: "È il camion più efficiente di sempre",

ha dichiarato Pierre Lahutte. Si tratta di un veicolo sviluppato per il lungo raggio o per operatori che, pur esercitando tratte nazionali, desiderano la massima efficienza e riduzione del TCO. L'offerta è completata da Stralis NP (Natural Power), rivoluzionario veicolo a gas metano per un trasporto sostenibile a lungo raggio. Caratterizzato da emissioni ultraridotte, presenta la cabina Hi-Way per massimizzare abitabilità ed ergonomia. Ad assistere l'autista, ACC (Adaptive Cruise Control) e una serie di sistemi di sicurezza al vertice della categoria.

La gamma di pesanti stradali Iveco è completata da Trakker, veicolo per il settore del cava-cantiere e edilizia, un segmento oggi in fase di lenta ripresa, dopo aver subito il contraccolpo più forte dalla lunga crisi economica. Pur su volumi ancora bassi, Iveco Trakker è leader indiscusso sul mercato italiano, con una quota che lo vede stabilmente in prima posizione e in crescita nel 2016 rispetto all'anno passato.

Scendendo nella scala delle portate subito dopo lo Stralis Iveco concorre, nel segmento medio, con Eurocargio, veicolo che ha fatto la

storia del trasporto italiano e che CNH Industrial ha rinnovato l'anno scorso. "Di fatto - precisa Alessandro Oitana, Business Manager Medi e Pesanti in Iveco Mercato Italia - il 2016 è il primo anno pieno di operatività per il Nuovo Eurocargio. Lo abbiamo ribattezzato "il camion che piace alla città" e quello del trasporto urbano è un segmento che sta trainando il settore in questa fase di ripresa, grazie all'andamento del mercato, alle agevolazioni fiscali e a evidenti necessità di rinnovo delle flotte. Con Eurocargio siamo leader di mercato, Iveco detiene una quota

del 70 per cento".

Accanto a una gamma totalmente rinnovata, Iveco ha un ulteriore punto di forza rappresentato da una Rete capillare per vendita e assistenza. "Quella di Iveco in Italia - prosegue Alessandro Oitana - è una Rete che non esito a definire straordinaria e che ci invidiano tutti. Ha trascorso momenti difficili e ne è uscita rafforzata. Oltre alle Concessionarie, Iveco dispone di una Rete capillare di officine autorizzate in grado di assicurare una copertura all'avanguardia sul territorio nazionale".

NUOVO STRALIS *XP*

TCO₂ CHAMPION

NUOVO STRALIS OFFRE FINO ALL'11% DI RISPARMIO CARBURANTE
GARANZIA UPTIME E RIDOTTE EMISSIONI DI CO₂.



FINO ALL'11% DI RISPARMIO CARBURANTE

La soluzione più completa per
l'efficienza dei consumi
nelle missioni a lungo raggio

MASSIMA AFFIDABILITÀ

La collaudata tecnologia HI-SCR
e la nuova catena cinematica
sono progettate per garantire il massimo
dell'affidabilità e delle prestazioni

GARANZIA UPTIME

L'impegno a massimizzare l'operatività
del cliente è garantito dalla rete
IVECO TRUCK STATIONS

TCO₂ LIVE

Una nuova gamma di servizi
per i gestori delle flotte

NUOVO STRALIS XP: CAMPIONE DI TCO₂

Scopri il NUOVO STRALIS completamente rinnovato nella catena cinematica e nei sistemi elettrici ed elettronici, e con nuove caratteristiche per il risparmio di carburante. Il NUOVO STRALIS con il suo motore Euro 6 HI-SCR permette un risparmio nei consumi fino all'11%, emissioni ridotte di CO₂ e un minore TCO in ogni missione. La tecnologia Iveco HI-SCR non richiede l'intervento dell'autista e garantisce la sicurezza nelle aree a rischio perché non necessita di rigenerazione attiva. Grazie ai nuovi servizi proposti, l'operatività dello STRALIS XP è garantita dalle IVECO TRUCK STATIONS.

NUOVO STRALIS XP, campione di TCO₂.

Numero verde
800-800288

WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

(seguito)

Iveco: fenomeno Stralis TCO₂



La consegna a **Walter Lannutti** del primo Golden Truck, ovvero il primo **Iveco Stralis XP** consegnato in Italia. Per l'azienda di trasporti cuneese questo nuovo veicolo rappresenta il suo biglietto da visita di grande immagine per i suoi clienti.

in modo esclusivo”.

Vuol dire che i nuovi prodotti sono nati anche grazie alle istanze presentate dalle aziende di trasporto? “L'obiettivo - afferma il Business Manager Medi e Pesanti di Iveco Mercato Italia - era comprendere, in un confronto con le maggiori aziende di trasporto, quale potesse essere la strada da seguire per trovare un equilibrio soddisfacente tra le loro necessità e i futuri veicoli. Un lavoro che sta proseguendo segmento per segmento, anche nelle nicchie di minori dimensioni in termini di volumi ma per noi strategicamente importanti: è il caso ad esempio dell'Eurocargo per le applicazioni nel settore dell'ecologia e del trasporto rifiuti”.

Torniamo allo Stralis. La nuova “valanga” di ordini sta già riguardando le nuove versioni lanciate quest'anno? “Stiamo esaurendo - risponde Alessandro Oitana - gli ordini del modello attuale, con-

temporaneamente la proposta riguarda tutte e tre le possibilità offerte dalla nuova famiglia, due con alimentazione a gasolio e la versione a metano. Nel primo caso la proposta è costituita dal Nuovo Stralis che rispetto alla precedente generazione presenta tutta una serie di novità quali una nuova catena cinematica, un nuovo sistema elettrico ed elettronico e nuove soluzioni per il risparmio di carburante specifiche per diversi tipi di missione, pur mantenendo i nostri punti di forza tra cui il sistema HI-SCR che non richiede l'intervento dell'autista e garantisce la sicurezza nelle aree di rischio perché non necessita di rigenerazione attiva. A questa si aggiunge la versione Stralis XP, il nostro Campione di TCO₂: si tratta di un prodotto straordinario, è il camion che permette un risparmio nei consumi fino all'11 per cento. Infine abbiamo l'autentica rivoluzione: lo Stralis Natural

Power, un “gioiellino” che sta dando risultati per molti aspetti inaspettati”.

Chi sono gli operatori di trasporto che scelgono Stralis a metano? “La scelta verso la trazione a metano - spiega Alessandro Oitana - rappresenta un'autentica rivoluzione culturale che parte dal basso, dal cliente finale: sono i grossi gruppi multinazionali, quali ad esempio le aziende della GDO, che attraverso i loro responsabili logistici chiedono esplicitamente l'utilizzo di veicoli a trazione alternativa. Di conseguenza le aziende di trasporto devono adeguarsi e dotarsi di flotte che rispondano a queste esigenze: Stralis Natural Power è una risposta efficace, immediata ed esauriente in termini di performance e di soddisfazione delle esigenze richieste. Anche il Gruppo CNH Industrial, in linea con la sua politica ambientale, si sta muovendo in questa direzione: con un utilizzo sempre maggiore di ve-

coli a metano sia nell' inbound sia outbound”.

Nei confronti del metano i trasportatori manifestano diffidenza per performance, rete di distribuzione per il rifornimento, costo iniziale d'acquisto... “Iveco - precisa Alessandro Oitana - ha manifestato e continuerà a manifestare la sua disponibilità a incontrare aziende di trasporto e committenza per illustrare qual è lo status-quo del metano e quali i prossimi step evolutivi. Aziende di trasporto che inizialmente manifestavano perplessità sui costi si sono ricredute: a fronte di un costo iniziale superiore, il ridotto TCO e la possibilità di rispondere alle esigenze di multinazionali che chiedono servizi di trasporto con trazione alternativa hanno dimostrato nel concreto quanto importante e lungimirante sia un investimento nell'acquisto di Stralis NP”.

Il problema della rete? “Si sta sviluppando - assicura

CNH Industrial

GÖRANSSON A CAPO DI CASE C.E. E NEW HOLLAND CONSTRUCTION

Nuova importante nomina in CNH Industrial. Carl Gustaf Göransson è il nuovo Brand President di Case Construction Equipment e di New Holland Construction nonché President del segmento di prodotti Construction Equipment. Diventa inoltre membro del Group Executive Council (GEC), l'organo decisionale più importante di CNH Industrial dopo il Consiglio di Amministrazione. Carl Gustaf Göransson subentra a Richard Tobin, Ceo di CNH Industrial, che ha gestito ad interim il settore delle macchine movimento terra dell'azienda. Carl Gustaf Göransson entra a far parte di CNH Industrial al culmine di una carriera di oltre 25 anni nel settore delle macchine movimento terra, in ruoli di importanza crescente all'interno di Volvo Construction Equipment e, più di recente, di Cargotec Corporation, per cui ha svolto la mansione di Senior Vice President di Sales, Markets and Services per il marchio Hiab.



Alessandro Oitana - in modo molto rapido. A oggi i distributori aperti in Italia sono sei ma, entro la fine del prossimo anno, saranno una ventina. Anche in questo CNH Industrial sta dando il suo contributo come promotore dello sviluppo della rete distributiva, ad esempio nella primavera del 2017 a Torino sarà aperto un distributore adiacente al nostro CNH Industrial Village, senza contare quello di Lione già attivo e quello di Brembate, in fase di avvio. Stiamo anche incontrando i player del settore distributivo a 360 gradi e un po' tutti sono pronti ad aumentare il numero di punti di rifornimento per soddisfare una domanda che necessariamente andrà ad aumentare nel prossimo futuro. Quanto al prodotto, Stralis NP è un camion eccellente, dalle performance incredibili: 400 cv, cabina Hi-Way, cambio automatizzato a 12 velocità, pneumatici Michelin con tripla A... Insomma, è un prodotto in grado di affrontare ogni missione. Un prodotto

che ci sta permettendo di conquistare anche i clienti più scettici. Un prodotto che apre un mondo nuovo nel quale Iveco crede fortemente e che rappresenta una delle strategie su cui punta il nostro Brand President Pierre Lahutte. Le aziende di trasporto si stanno affacciando su un mondo nuovo e lo Stralis NP è un prodotto che risponde ai nuovi progetti aziendali”.

A fronte di questi risultati e della nuova gamma di prodotti, quali sono gli obiettivi a breve termine? “Nel segmento dei medi e pesanti - risponde in conclusione Alessandro Oitana - Iveco è oggi indiscutibilmente leader di mercato e intendiamo ulteriormente rafforzare questa posizione. Abbiamo a nostro favore una squadra motivata, una Rete di vendita e assistenza eccezionale e un prodotto straordinario che aiuta a ridurre i consumi, garantisce ottime performance, è robusto, affidabile e durevole nel tempo e non causa problemi ai trasportatori. Anzi, li risolve”.



CHI SONO GLI OPERATORI DI TRASPORTO CHE SCELGONO STRALIS A METANO? “La scelta verso la trazione a metano - spiega Alessandro Oitana - rappresenta un'autentica rivoluzione culturale che parte dal basso, dal cliente finale: sono i grossi gruppi multinazionali, quali ad esempio le aziende della GDO, che attraverso i loro responsabili logistici chiedono esplicitamente l'utilizzo di veicoli a trazione alternativa. Di conseguenza le aziende di trasporto devono adeguarsi e dotarsi di flotte che rispondano a queste esigenze: **Stralis Natural Power** è una risposta efficace”.

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

PRESTAZIONI SENZA UGUALI

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

EFFICIENZA DEI CONSUMI MIGLIORATA

Fino all'8% di risparmio*

*Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti e in base
al nuovo ciclo NEDC (New European Driving Cycle).

COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE RIDOTTI

Fino al 12% di risparmio**

**Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

SEMPRE CONNESSO

Con DAILY BUSINESS UP™
il tuo assistente personale
al business

Il Nuovo Daily E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. Con i suoi nuovi motori Euro 6 che garantiscono più potenza, consumi ridotti e il più basso costo totale d'esercizio della categoria, il suo comfort migliorato e la connettività avanzata, combinati con le sue oltre 8.000 possibili configurazioni, è il partner perfetto per il tuo business.

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

DAIMLER TRUCKS

Fantastico viaggio della Stella



WOLFGANG BERNHARD HA ESPRESSO CON DETERMINAZIONE LA STRATEGIA DELLA CASA DI STOCCARDA: "CI STIAMO IMPEGNANDO PER RENDERE LE CITTÀ UN POSTO MIGLIORE. FRUTTO DI UNA PIATTAFORMA CHE AUMENTA LE POTENZIALITÀ DELLA TRAZIONE ELETTRICA, IL CAMION DEL FUTURO IN TERMINI DI CARICO UTILE E IDONEITÀ ALL'USO QUOTIDIANO È EQUIPARABILE A UN AUTOCARRO CON MOTORE A COMBUSTIONE INTERNA".

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

Ha inizio in una centrale elettrica la nuova, fantastica avventura di Daimler Group. In una cornice da favola, sotto tre torri che, a poca distanza dal centro di Hannover, grazie ad effetti luminosi riproducono in modo stilizzato le tre futuristiche novità lanciate dalla Stella al Salone IAA 2016 - Urban eTruck, Vision Van e Future Bus - Wolfgang Bernhard, Responsabile della Divisione Daimler Trucks & Buses, ha dichiarato senza mezzi termini l'obiettivo: "Intendiamo continuare a essere pionieri della nuova era del trasporto urbano".

L'attenzione si concentra sulle città e l'obiettivo - com'è stato per il trasporto a lungo raggio con il lancio del Future Truck, il camion che si guida da solo - è rendere più sicuro ed efficiente che mai il trasporto urbano. "Ci stiamo impegnando - ha affermato con determinazione Wolfgang Bernhard - per rendere le città un posto migliore. Perché ci concentriamo sulle aree metropolitane? Perché è qui che vivono sempre più persone. Ed è dove queste persone creano, inventano, amano, respirano, si muovono, consegnano merci. E quindi le esigenze di trasporto aumentano, sia per i beni che per le persone. Al tempo stesso, le esigenze relative alla qualità della vita sono

in continua crescita. Questo comporta diverse sfide che riguardano le emissioni, la rumorosità e il congestionamento del traffico. Noi forniamo risposte a queste sfide. Lo facciamo progettando in modo pionieristico tecnologie innovative: guida autonoma, e-mobility e connettività".

TUTTO COMINCIA CON IL PROTOTIPO

Nel settore dell'Autocarro la nuova strategia si declina nel prototipo Mercedes-Benz Urban eTruck, in grado di trasportare le merci ai supermercati e alle abitazioni private a emissioni zero e silenziosamente. "Le divisioni dei veicoli industriali Daimler - precisa

Wolfgang Bernhard - non si occupano più solo di hardware: stiamo andando ben oltre questo concetto. Presto offriremo ai clienti concept di mobilità completi, aggiungendo continuamente al nostro portafoglio soluzioni e servizi intelligenti e connessi in rete. Mercedes-Benz Urban eTruck offre una soluzione basata sulla connettività che aumenta la potenzialità della sua trazione elettrica nell'uso quotidiano. Abbiamo tutte le carte in regola per realizzare la nostra visione, per rendere i trasporti più sicuri ed efficienti che mai e, grazie alla connettività, li renderemo anche più fluidi. Lo scambio di merci sarà riflesso da un flusso di dati in Internet, in tempo

reale. In questo modo i clienti potranno ridurre al minimo le corse a vuoto, i tempi di attesa per il carico e qualsiasi altro spreco di risorse. Questo aumenta le prestazioni lungo l'intero processo dei trasporti, dal punto di produzione fino al punto di consumo".

Mercedes-Benz Urban eTruck si basa su un concept unico nel suo genere: la propulsione è affidata a motori elettrici in prossimità dei mozzetti delle ruote, mentre l'alimentazione di energia avviene tramite un gruppo di batterie a struttura modulare. Alla fine dei conti, in termini di carico utile e idoneità all'uso quotidiano, Urban eTruck è equiparabile a un autocarro con motore a combustione

interna. Al tempo stesso però non ha rivali nel circolare in modo ecocompatibile, a zero emissioni locali e silenziosamente. Il suo concept tecnico rivoluzionario rientra in un sistema complessivo, concepito per gli eTruck, che include un servizio telematico FleetBoard su misura e l'alimentazione di energia tramite un accumulatore a batterie stazionario. È probabile che i veicoli di serie di questo tipo verranno introdotti a partire dal prossimo decennio.

Qualità dell'aria, riduzione dei livelli di rumorosità e restrizioni d'accesso: in tutto il mondo le città vogliono e devono proteggere la popolazione dalle emissioni di gas di scarico e acustiche. Contemporanea-

L'AUTOCARRO SI METTE IN RELAZIONE CON L'AMBIENTE CIRCOSTANTE

DESIGN AFFASCINANTE MA RAZIONALE

Il design dell'Urban eTruck si presenta altrettanto innovativo quanto il suo sistema di trazione elettrica. Gli esterni incarnano la filosofia di design del marchio Mercedes-Benz, concepita all'insegna della "limpida sensualità": un concetto che si adatta perfettamente all'Urban eTruck. Le forme della cabina del conducente sono morbide e filanti, ridotte al minimo e senza fronzoli: nessuna linea di giunzione visibile ne disturba l'immagine.

Sopra il tetto, un innovativo spoiler tridimensionale collega la cabina con la sovrastruttura, lasciando libera anteriormente un'ampia fessura che funge da presa d'aria per il gruppo di raffreddamento della sovrastruttura frigorifera, celato dietro lo spoiler. Come lo spoiler sul tetto, anche le grembiature laterali della cabina terminano quasi a filo della sovrastruttura per favorire l'aerodinamica. Il parabrezza dell'Urban eTruck presenta un effetto ottico di prolungamento verso il basso. Tra le particolari caratteristiche dell'Urban eTruck figurano anche le "mirror-

cam" utilizzate al posto dei tradizionali retrovisori esterni.

Disponendo della trazione elettrica, l'Urban eTruck non necessita di una classica presa d'aria. Al suo posto è stata inserita una mascherina Black Panel che funge da elemento di comunicazione tra l'autocarro e l'ambiente circostante. Si tratta di un pannello trasparente retroilluminato con LED ad alta risoluzione che consente di realizzare diversi effetti ottici. Ad esempio i LED possono riprodurre la nota mascherina del radiatore Matrix Mercedes-Benz, come pure segnalare le condizioni di esercizio oppure il livello di carica delle batterie. Nel complesso, la polarità tra "hot & cool" crea la caratteristica tensione del design Mercedes-Benz: la sensuale conformazione delle superfici è sicuramente "hot" e genera un affascinante contrasto con i dettagli "cool", ovvero estremamente tecnici e precisi, delle luci integrate, delle mirrorcam o, appunto, della mascherina Black Panel.

La cabina di guida dall'aspetto futuristico

dell'Urban eTruck non è uno studio di design lontano dalla realtà, ma si basa sulla cabina dell'autocarro di serie per i servizi di distribuzione Antos Mercedes-Benz.

Altrettanto realistica quanto la cabina del conducente dell'Urban eTruck si presenta la sovrastruttura dell'autocarro a tre assi per i

servizi di trasporto a corto raggio: si tratta di una tipica sovrastruttura furgonata frigorifera da 7,4 m di lunghezza per le consegne di generi alimentari freschi a supermercati e commercianti al dettaglio. Un rivestimento laterale contribuisce all'immagine armoniosa senza aperture, migliorando l'aerodinamica.



Iniziativa congiunta di Mercedes-Benz Trucks con il produttore di semirimorchi Krone

APPROCCIO INTEGRATO PER RIDURRE SENSIBILMENTE CONSUMI ED EMISSIONI

Attraverso la collaborazione fra Mercedes-Benz Trucks e il fabbricante di semirimorchi Krone, l'idea di "approccio integrato" per la riduzione delle emissioni di CO₂ è diventata realtà nell'arco di meno di dodici mesi. L'approccio integrato coinvolge tutti i soggetti attivi del trasporto di merci nell'impegno per la riduzione dei consumi di carburante: costruttori di veicoli industriali, allestitori e produttori di pneumatici, imprese logistiche e infine anche organi decisionali politici. Gli sforzi compiuti da entrambe le aziende per l'approccio integrato hanno portato a notevoli vantaggi per i trasportatori: Mercedes-Benz Actros con Efficiency Package presentato all'IAA 2016 con motore a sei cilindri in linea OM 471 di ultima generazione, Tempomat "previdente" Predictive Powertrain Control, pneumatici con bassa resistenza al rotolamento ed etichetta A, in combinazione con il nuovo semirimorchio Krone "Profi Liner Efficiency" promette una riduzione dei consumi di carburante e delle emissioni di CO₂ anche del 20 per cento rispetto alle precedenti combinazioni. Questo confronto si basa su un autoarticolato standard del 2014. Già lo scorso anno, quando Mercedes-Benz Trucks aveva avviato la prima Efficiency Run insieme ad alcuni partner, come risultò si era riusciti a risparmiare fino al 14 per cento di carburante in confronto ad un autoarticolato standard. "Con Efficiency Run - ha dichiarato Wolfgang Bernhard, Responsabile per la divisione Daimler Trucks & Buses - nel 2015 abbiamo dimostrato che



l'approccio integrato funziona. Solo un anno dopo siamo in grado di mettere in circolazione prodotti pronti per la produzione in serie. Il nostro autoarticolato ottimizzato offre vantaggi sia per l'ambiente che per i nostri Clienti, riducendo le emissioni di CO₂ e il consumo di carburante anche del 20 per cento, e a un prezzo che si può ammortizzare già dopo un anno e mezzo circa".

"Lo spirito di collaborazione e l'impegno congiunto - ha affermato Gero Schulze Isfort, Direttore e Amministratore Delegato del gruppo Krone Nutzfahrzeug - ci hanno permesso di compiere un notevole passo avanti nell'approccio integrato. Efficiency Run dello scorso anno ha più che confermato le nostre aspettative. Successivamente abbiamo ottimizzato ulteriormente il nostro semirimorchio, soprattutto dal punto di vista dell'idoneità all'uso quotidiano. Così quest'anno abbiamo potuto avviare nuovamente un test sul campo, appena concluso con un semirimorchio pronto per la produzione in serie, il Profi Liner Efficiency, con cui da adesso passiamo alla fase di commercializzazione".

Quest'anno Mercedes-Benz Trucks e Krone hanno organizzato un'altra Efficiency Run, una sperimentazione a lunga durata di tre mesi. A testare nell'uso quotidiano i nuovi semirimorchi ottimizzati sono state cinque imprese di trasporti:

Große-Vehne, Elflein, Rhenus, Seifert e Wiedmann & Winz. Le imprese partecipanti hanno utilizzato i trattori stradali Actros del proprio parco veicoli prodotti tra il 2013 e inizio 2015 senza Efficiency Package, tra cui figurano due Actros 1845, due Actros 1842 e un Actros 1843. Nessuno dei cinque veicoli è stato dotato di speciali equipaggiamenti per il ciclo di test trimestrale. A bordo c'erano solo il sistema telematico FleetBoard, in cui è stato integrato il sistema Krone Telematics con monitoraggio della pressione pneumatici, e il Tempomat PPC. Totalmente nuovo, e quindi in primo piano nella sperimentazione pratica, era invece il tipo di semirimorchio trainato dai cinque Actros: il Krone Profi Liner Efficiency. Questo trailer, che ha celebrato il suo debutto internazionale al Salone IAA di Hannover, può essere ordinato già da adesso. Rispetto al precedente modello Krone Profi Liner, si differenzia sotto tre aspetti fondamentali: il nuovo rivestimento laterale Krone in materiale sintetico antiurto che riveste completamente le fiancate, inclusi i tre assi del semirimorchio, migliorando l'aerodinamica; un alettone posteriore suddiviso in quattro parti, sempre in robusto materiale sintetico, che migliora il coefficiente di resistenza aerodinamica di un ulteriore 6,3 per cento; pneumatici con bassa resistenza al rotolamento ed etichetta A che riducono appunto la resistenza al rotolamento.

mente cresce la tendenza all'urbanizzazione. Mercedes-Benz risponde a tutto questo offrendo gli attuali autocarri a norma Euro VI con i motori diesel più puliti di tutti i tempi e modernissimi sistemi di trazione a gas ancora più ecologici e silenziosi. Urban eTruck rappresenta il livello successivo per i servizi di trasporto a corto raggio nei centri abitati: dotato di una trazione esclusivamente elettrica, circola a zero emissioni locali e in maniera quasi impercettibile. Mercedes-Benz Urban eTruck, configurato come autocarro a tre assi senza rimorchio, si distingue anche per un concept studiato su misura per garantire servizi di trasporto a corto raggio

altamente efficienti ed eco-compatibili.

Uno dei fattori determinanti per il successo dei sistemi di trazione elettrica nell'uso commerciale, oltre all'autonomia, è rappresentato dal bilancio ponderale: infatti i veicoli industriali elettrici devono offrire le stesse prestazioni di un autocarro con motore diesel anche sotto questo aspetto. Urban eTruck non ha nulla da invidiare ai suoi colleghi con motore a combustione interna. Il suo peso aggiuntivo è di appena 1.700 kg per asse. Poiché la Commissione dell'UE consente di aumentare il peso totale ammesso per gli autocarri con sistemi di propulsione alternativi fino ad un massimo di una tonnellata, il so-

vrappeso dovuto alla trazione elettrica viene compensato per la maggior parte.

Tra le principali caratteristiche dell'Urban eTruck figura il suo sistema di propulsione con asse posteriore ad azionamento elettrico e motori elettrici collocati direttamente in corrispondenza dei mozzetti delle ruote. L'asse deriva dal tipo ZF AVE 130 e nella sua versione base è stato già ampiamente collaudato sugli autobus Mercedes-Benz come asse a portale per telai ribassati. Per Urban eTruck questo componente è stato completamente rielaborato, collocando un nuovo corpo dell'asse in una posizione notevolmente più elevata, per consentire una maggiore altezza libera dal suolo.

Anche il sistema di collegamento dell'asse è stato riprogettato. Un ulteriore tratto distintivo dell'asse, nella specifica versione utilizzata in questo caso, consiste nell'uso del tipo di pneumatici "super single" nel formato 495/45 R 22,5. Il carico sugli assi massimo consentito per l'asse motore è di 11,5 tonnellate e quindi corrisponde ai livelli consueti.

IMPORTANTE È L'AUTONOMIA

Fattore importante per l'idoneità all'uso pratico della trazione elettrica è l'autonomia, definita soprattutto dalla capacità della batteria. Grazie alla struttura modulare di questo

componente adottata sull'Urban eTruck, il veicolo è in grado di soddisfare le più svariate esigenze di mobilità. Come equipaggiamento di base, Urban eTruck dispone di un pacco batterie composto da tre moduli con una capacità complessiva di 212 kWh. L'autonomia raggiunge così i 200 km, ovvero quanto basta per il tipico giro di consegne giornaliere del trasporto a corto raggio. Gli accumulatori utilizzati, agli ioni di litio, risultano tanto potenti quanto duraturi. A tutto ciò si aggiunge, durante la marcia, la ricarica ottenuta tramite il processo di rigenerazione, ovvero la trasformazione di energia frenante in corrente. In frenata, i motori elettrici dell'Urban eTruck fungono

da generatori e quindi possono ricaricare le batterie. Grazie a questo processo, contemporaneamente, i freni di servizio vengono sollecitati decisamente meno.

La struttura accuratamente progettata dell'Urban eTruck consente tuttavia di utilizzare anche altre varianti di batteria. Se è richiesta una minore autonomia, Urban eTruck può essere dotato di un pacco batteria compatto di capacità inferiore. Ed è sempre possibile installare un pacco batteria supplementare: in questo modo si può adattare Urban eTruck alla tipologia d'impiego, definendo di volta in volta un mix equilibrato di autonomia, carico utile e costi di acquisto.



In primo piano il prototipo **Urban eTruck** con sistema di trazione elettrica che **Daimler Trucks** ha presentato all'edizione 2016 dell'IAA alla Fiera di Hannover.

Per celebrare i vent'anni del **Mercedes-Benz Actros** la Casa di Stoccarda la scorsa estate ha realizzato una variante esclusiva in duecento esemplari del principe dei pesanti della Stella.

ALLA SCOPERTA DI RENAULT TRUCKS T HIGH 520 MAXISPACE

Oltre i confini dello spazio

SALIAMO A BORDO DEL MODELLO DI PUNTA DELLA LOSANGA. LO SPAZIO OTTIMIZZATO PER L'ABITABILITÀ E IL COMFORT CONSENTE AL DRIVER DI AVERE A DISPOSIZIONE UN AMBIENTE DI LAVORO E DI RIPOSO EFFICIENTE, FUNZIONALE ED ERGONOMICO. SODDISFACENTE ANCHE IL LAYOUT ESTETICO DEL T MAXISPACE: LA LIVREA ROSSO FIAMMANTE SI SPOSA ALLA PERFEZIONE CON LE LINEE MODERNE E AERODINAMICHE DELLA RINNOVATA PROPOSTA RENAULT TRUCKS DEDICATA ALLA LUNGA DISTANZA.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: T High 520 Maxispace
Cognome: Renault Trucks
Configurazione: trattore + semirimorchio.
Cabina: High Sleeper Cab pianale piatto.
Motore: DTI 13 Diesel sei cilindri in linea; cilindrata: 12.8 litri; Potenza max: 382 kW/520 cv da 1.432 a 1.800 giri/min; coppia max: 2.550 Nm da 1.100 a 1.432 giri/min; livello di disinquinamento: Euro VI; SCR.
Cambio: Optidriver AT 2612E frizione automatizzata, 12 rapporti AV e 3 RM.
Retarder: Optibrake+ (potenza di 382 kW a 2.300 giri/min), combinazione del rallentatore sullo scarico e del freno di compressione sulle valvole, accoppiato al freno di servizio.
Dimensioni trattore (mm): lunghezza totale 5.990, altezza 3.933, larghezza 2.518, passo 3.800.
Sospensioni: pneumatiche (ant. e post.).
Service: Optifleet.
Dotazioni: EBS con ESC, ABS, ASR (antislittamento delle ruote), EBA (Emergency brake assist) e EBL (Emergency brake lights); cruscotto panoramico; display a colori 7"HD, presa elettrica 12V + 24V sul cruscotto, regolatore e limitatore di velocità.
Accessori: TV, macchina caffè, guardaroba, sistema di sicurezza portiere, un letto con aggiunta di materassino comfort, kit primo soccorso, safety box, box frigo, sedile conducente pneumatico, sedile passeggero ruotabile.



GIANCARLO TOSCANO
 MONZA

Costruito intorno al driver. Così si presenta il T High 520 Maxispace, gioiello di Casa Renault Trucks pensato per soddisfare le esigenze di abitabilità e comfort dell'autista, sia durante le ore di lavoro che in quelle di riposo. Ma non solo quelle. Se l'occhio vuole la sua parte, il Maxispace non delude le aspettative sensoriali e si presenta con una seducente e indovinata livrea rosso fiammante che esalta le linee moderne e aerodinamiche della nuova gamma T della Losanga.

Saliti a bordo, si percepisce con immediatezza i pregi della High Sleeper Cab a pianale piatto, uguale per quanto riguarda le dimensioni a quella standard ma con in più le soluzioni per l'ottimizzazione di abitabilità e comfort. Lo spazio esteso in senso volumetrico e funzionale gode di



soluzioni intelligenti per consentire al driver di muoversi agevolmente nell'abitacolo. Il Maxispace è dotato di una sola cuccetta: ciò garantisce maggior comfort al driver che, anche nei momenti di riposo, può usufruire di un ambiente confortevole. Dalla cuccetta il driver aziona comodamente, grazie a un pratico telecomando, tutte le funzioni essenziali senza doversi spostare, comprese quelle del climatizzatore automatico. Agevole è anche la visualizzazione dello schermo della

Il T Maxispace è generoso anche per quanto riguarda i vani portaoggetti: ce ne sono tre a tetto nella zona frontale e altri tre sopra la cuccetta. In uno di questi ultimi trova posto anche una macchina caffè per le pause ristoro. Non mancano ovviamente i ripiani per tablet e computer nonché le prese per lo smartphone e altri dispositivi, confermando la gamma Renault Trucks T per le lunghe distanze come un vero e proprio ufficio mobile. I due sedili sono in pelle, così come il volante dall'ac-

cattivante design. Il sedile conducente, a regolazione pneumatica, è posizionato davanti a un cruscotto panoramico ed ergonomico: la particolare configurazione della pulsantiera consente al driver di spostare i blocchi di funzioni a seconda della proprie preferenze di utilizzo. In generale, comandi e pulsanti sono tutti vicini e a portata di mano: il driver non deve infatti spostarsi in avanti e può tranquillamente muovere le mani senza dover piegare la schiena.



TV con antenna integrata e lettore DVD posizionata nella parte alta della cabina sopra la portiera lato conducente. Il sedile passeggero ruotabile permette di sedersi e sgranchirsi le gambe oppure mangiare grazie all'ampio tavolino reclinabile che si estende in avanti dall'appoggio sulla parete posteriore della cabina. Sotto il letto, dotato anche di materassino comfort aggiuntivo e tappetino estendibile, è posizionato un comodo e capiente box frigo da una trentina di litri dove riporre bevande e alimenti.

Volvo Group Truck Italia RIZZO NEO DIRETTORE MARKETING

Dal 5 settembre Domenico Rizzo è il nuovo Direttore Marketing di Volvo Group Truck Italia. Domenico Rizzo, 40 anni, sposato e con due figli, vanta un'esperienza decennale all'interno di multinazionali del mondo dell'illuminazione e dell'elettronica di consumo, dove ha potuto ricoprire ruoli di crescente responsabilità nella gestione di prodotto, brand, comunicazione e PR, unitamente al coordinamento di attività marketing in contesti di vendita multicanale e multibrand. Prima ancora ha ricoperto ruoli commerciali e marketing in realtà del mondo automotive. Nel suo nuovo ruolo di Responsabile Marketing, Rizzo riporterà direttamente a Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato Volvo Group Truck 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 INTRODUCE LA NUOVA GENERAZIONE DI AUTOCARRI E SERVIZI

Il Grifone spiega le ali

FABIO BASILICO
SÖDERTÄLJE

Dieci anni di sviluppo e 20 miliardi di corone svedesi investiti, pari a 2 miliardi di euro. La legge dei grandi numeri dà ragione della svolta epocale intrapresa da Scania con la presentazione della nuova generazione di autocarri e servizi annessi. La rivoluzione del Grifone è destinata da oggi in poi a lasciare il segno nel lungo cammino dell'autotrasporto sulle nuove rotte imposte dall'evoluzione del mercato e della società. "La nuova generazione Scania - ha spiegato Henrik Henriksson, Presidente e CEO di Scania - racchiude in sé tutti gli aspetti della nostra strategia, finalizzata a consolidare la leadership nell'ambito della sostenibilità, a confermare la posizione quale brand preferito dai conducenti e a generare la massima profittabilità per gli operatori del trasporto". La grande quantità di denaro investito per portare alla luce la nuova gamma di autocarri è il maggiore mai realizzato da Scania nei suoi 125 anni di storia. Questo la dice lunga sull'importanza della nuova gamma del Grifone, sviluppata presso lo Scania Technical Centre di Södertälje, in Svezia, grazie al lavoro di circa 4.000 dipendenti su un totale complessivo di 18.000 persone impiegate nelle sedi produttive Scania in Svezia. Ad Oskarshamn, nella provincia meridionale dello Småland, Scania ha realizzato il suo maggior investimento industriale per un singolo progetto degli ultimi venti anni. Sono stati investiti più di 2 miliardi di corone svedesi, fra gli altri per la costruzione di un nuovo spazio per la verniciatura e di una nuova officina allestimento. Va anche detto che nella nuova generazione di autocarri Scania la percentuale di componenti di produzione svedese è maggiore rispetto a quella presente nella gamma attualmente commercializzata. L'industria automobilistica svedese, comprensiva anche della produzione di Scania, partecipa per circa la metà del valore produttivo totale.



La nuova famiglia di prodotti del costruttore scandinavo mette a frutto in modo completo e razionale l'esclusivo sistema modulare che caratterizza l'offerta Scania, che può ora fornire più livelli di prestazioni, connettività e un insieme completo di servizi per la produttività, oltre a soluzioni di trasporto sostenibili accuratamente personalizzate per ogni tipo di cliente nel settore altamente competitivo dei trasporti. "La nostra promessa è consentire ai clienti Scania di gestire sempre le proprie attività nel modo più sostenibile e redditizio possibile, indipendentemente dal settore in cui operano e dall'area di applicazione - ha aggiunto Henriksson - È con grande orgoglio che i miei colleghi e io presentiamo i prodotti e i servizi che porteranno Scania a nuovi livelli in termini di quote di mercato e ci accompagneranno lontano

nel prossimo decennio. Oggi non stiamo solo lanciando una nuova generazione di veicoli, ma anche un insieme unico e intelligente di soluzioni sostenibili sotto forma di prodotti e servizi che Scania è la prima azienda a fornire nel settore e sono sicuro di poterlo affermare senza possibilità di smentita. Siamo concentrati sul nostro obiettivo principale: fornire ai clienti gli strumenti necessari per raggiungere la massima redditività".

SI PARTE CON IL LUNGO RAGGIO

La produzione dei nuovi veicoli inizierà immediatamente nello stabilimento Scania di assemblaggio finale di Södertälje. Inizialmente, le attività saranno concentrate sui veicoli e sui servizi per il trasporto a lungo raggio, ma è prevista la graduale introduzione di ulteriori opzioni non

appena queste saranno completate e le fabbriche Scania saranno pronte.

"Dietro questo lancio si nasconde un'enorme mole di lavoro di sviluppo - ha sottolineato il numero uno di Scania - Gli elementi distintivi sono, naturalmente, le nuove cabine, ma la vera innovazione è l'introduzione di tecnologie, conoscenze e servizi che consentiranno ai nostri clienti di ottenere una chiara visione di insieme di costi ed entrate. Nel quadro complessivo, Scania lavora sui veicoli dei clienti, sostenendoli grazie a qualità, accessibilità e a un insieme completo di servizi fisici o di connettività". Il lancio della nuova gamma sarà suddiviso in varie fasi, ognuna incentrata su diversi segmenti di clientela e basata su una pianificazione elaborata con cura. Dopo la prima presentazione in Europa, si passerà alla graduale introdu-

zione di altre opzioni per i clienti. L'intero processo prevedrà inoltre diversi lanci contemporanei in mercati non europei.

Tra i miglioramenti apportati, uno dei più notevoli è la riduzione media del 5 per cento dei consumi di carburante diesel, dovuta a fattori quali catene cinematiche perfezionate e maggiore aerodinamicità. Tutti i motori Euro 6 sono dotati di nuovi sistemi di gestione motore e le installazioni sono state completamente rielaborate. L'aumento della capacità di raffreddamento garantito dalle nuove cabine offre l'opportunità di un risparmio medio di carburante pari al 3 per cento, che avrà naturalmente un impatto positivo sulla redditività dei clienti Scania. Scania sta, inoltre, introducendo non solo la nuova versione da 500 cv del suo motore da 13 litri ma anche una nuova funzione

"LA NUOVA GENERAZIONE SCANIA - HA SPIEGATO HENRIK HENRIKSSON, PRESIDENTE E CEO DI SCANIA - RACCHIUDE IN SÉ TUTTI GLI ASPETTI DELLA NOSTRA STRATEGIA, FINALIZZATA A CONSOLIDARE LA LEADERSHIP NELL'AMBITO DELLA SOSTENIBILITÀ, A CONFERMARE LA POSIZIONE QUALE BRAND PREFERITO DAI CONDUCENTI E A GENERARE LA MASSIMA PROFITABILITÀ PER GLI OPERATORI DEL TRASPORTO". L'INTRODUZIONE DELLA NUOVA FAMIGLIA SCANIA SEGNA L'INIZIO DELL'APPROCCIO PIÙ ORIENTATO AL CLIENTE E SVILUPPATO DEL SETTORE, PER CONSENTIRE LA CREAZIONE E LA FORNITURA DI SOLUZIONI COMPLETAMENTE PERSONALIZZATE.

che consente a Scania Opticruise di cambiare più rapidamente e assicurare una trasmissione della coppia quasi costante.

Tutti e quattro i motori Scania sei cilindri in linea da 13 litri, con la nuova e avanzata versione da 500 cv che si aggiunge alle unità da 370, 410 e 450 cv, eseguono ora il post-trattamento dei gas di scarico solo con SCR. Oltre a quelli assicurati dai cambiamenti apportati al motore, i clienti possono aspettarsi ulteriori risparmi pari a circa il 2 per cento da elementi quali aerodinamica e gestione intelligente del motore. A parità di condizioni e specifiche, nei veicoli per il trasporto a lungo raggio la diminuzione può arrivare al 5 per cento rispetto all'attuale Scania Streamline. In un normale veicolo per il trasporto a lungo raggio, che copre in media 150mila km l'anno, questo significa una

DEBUTTO MONDIALE SUI VEICOLI INDUSTRIALI PER QUESTI IMPORTANTI DISPOSITIVI DI SICUREZZA

MASSIMA PROTEZIONE IN CABINA CON GLI AIRBAG LATERALI A TENDINA

La nuova generazione di autocarri Scania è destinata a lasciare il segno anche dal punto di vista della sicurezza. I truck del Grifone portano al debutto mondiale sui veicoli industriali degli airbag laterali a tendina che si aprono per proteggere chi viaggia in cabina in caso di ribaltamento del veicolo.

"L'utilizzo della cintura di sicurezza è essenziale per consentire ai sistemi di sicurezza di agire in modo corretto e assicurare che il conducente non venga sbalzato fuori dalla cabina - ha evidenziato Christofer Karlsson, responsabile sviluppo sistemi di sicurezza in caso di collisione di Scania - Il nostro airbag laterale a tendina, so-

prattutto se combinato con l'airbag al volante e con i pretensionatori delle cinture di sicurezza, aumenta notevolmente le possibilità di sopravvivenza, per l'autista ed eventuali passeggeri, in caso di incidenti con ribaltamento di uno degli autocarri di nuova generazione Scania. Il nuovo sistema di sicurezza assicura in ogni caso conseguenze molto meno gravi di quelle in cui si incorrerebbe in qualsiasi altro autocarro".

Nella nuova generazione di veicoli, Scania ha migliorato la sicurezza sia attiva che passiva con numerose funzionalità che proteggono gli occupanti. Con l'introduzione dei nuovi airbag laterali a tendina, il

costruttore crede di poter ridurre in maniera significativa il numero di decessi in caso di ribaltamento del veicolo. Una causa comune del ribaltamento degli autocarri è data dal fatto che il conducente è obbligato a compiere una brusca manovra per evitare un veicolo in arrivo o un ostacolo. Se l'autocarro finisce fuoristrada il carico difficilmente rimane stabile e quindi il veicolo si può capovolgere su un lato o addirittura, a velocità più elevate, può ribaltarsi completamente.

Sistemi avanzati dotati di sensori determinano quando e se gli airbag laterali a tendina devono aprirsi; se attivati, quest'ultimi si gonfiano immediatamente.





Anche sulla nuova gamma prosegue la strategia Scania dei carburanti alternativi.

riduzione di oltre 2.000 litri di gasolio e costi di carburante decisamente inferiori. L'offerta 16 litri V8 prevede fin dall'inizio tre unità da 520, 580 e 730 cv. Per il controllo emissioni, i 16 litri impiegano in abbinamento i sistemi EGR e SCR.

Scania possiede una gamma completa di motori alimentati con carburanti alternativi e rinnovabili. Oltre a numerose versioni diesel convenzionali con consumi estremamente efficienti, il costruttore propone anche il più vasto assortimento di motori ali-

mentati biodiesel (FAME e RME), gas naturale o biogas, ED95 (etanolo) e HVO (olio vegetale idrotrattato). Nell'ambito della nuova gamma di veicoli verranno gradualmente rilasciati altri motori per carburanti alternativi, con l'eccezione dell'olio HVO,

che può essere utilizzato in tutti i motori Euro 6 Scania, indipendentemente dalla gamma.

L'obiettivo di Scania è consentire ad almeno 40mila tra clienti attuali e potenziali di eseguire prove su strada dei nuovi veicoli in occasione dei lanci e di scoprire tutte le caratteristiche della gamma Scania, dall'ottimizzazione della sostenibilità ai finanziamenti, dalle assicurazioni alla manutenzione. Gli altri canali utilizzati saranno le comunicazioni online, i media e le circa 1.700 concessionarie Scania che operano in più di 100 paesi. Senza contare che Scania ha preparato 1.500 professionisti delle vendite ad affrontare il progetto più ambizioso del settore, affinché possano assistere i clienti con una combinazione ottimizzata di prodotti e servizi interamente basati sulle esigenze dei clienti in relazione alle loro specifiche attività. I veicoli connessi e con specifiche ottimali sono alla base dell'obiettivo di Scania di creare le condizioni giuste per assicurare una redditività sostenibile e autocarri affidabili per i clienti. I nuovi strumenti di supporto alle vendite forniscono a ogni tipo di cliente l'accesso a tutte le competenze di Scania in

termini di gestione efficiente dei veicoli per l'intera durata del loro ciclo di vita. L'introduzione della nuova generazione di veicoli Scania segna dunque l'inizio dell'approccio più orientato al cliente e sviluppato del settore, per consentire la creazione e la fornitura di soluzioni completamente personalizzate per i singoli clienti, con prodotti e servizi ideali per incarichi di trasporto specifici. Ogni veicolo è un'unità produttiva. Maggiori sono l'idoneità agli incarichi che deve gestire e il supporto che riceve dai servizi personalizzati applicabili, tanto più aumentano le possibilità per l'autotrasportatore di ottenere un rapido rendimento dell'investimento.

Il punto di partenza di Scania è l'economia operativa totale (TOE, Total Operating Economy). Rispetto al tradizionale costo totale di esercizio (TCO, Total Cost of Ownership), che riflette solo le spese, il TOE tiene in considerazione anche le entrate. Il modo in cui un incarico di trasporto è retribuito (in base a peso, tempo impiegato, chilometraggio ecc.) è un ottimo esempio di un fattore da esaminare al momento della scelta di un veicolo e delle relative specifiche. "Scania ha

concentrato tutte le proprie competenze ed esperienze in termini di veicoli, soluzioni di trasporto ottimizzate, condizioni del settore ed esigenze effettive dei clienti nel nuovo sistema di supporto alle vendite sviluppato dall'azienda - ha commentato Christopher Podgorski, Scania Global Senior Vice President, Sales and Marketing Trucks - La base è costituita, naturalmente, dalla consolidata esperienza maturata dal Grifone nel segmento degli autocarri, dal sistema modulare e dai dati sui veicoli raccolti in più di dieci anni da decine di migliaia di autocarri impegnati in incarichi reali. A questo abbiamo aggiunto le informazioni ricavate da studi di settore, interviste ai clienti e seminari di marketing, in stretta collaborazione con i clienti esistenti. Il risultato è un insieme di strumenti esclusivo, che consente al personale di vendita Scania, indipendentemente dal mercato o dal tipo di cliente, di accedere a informazioni che permettono di proporre non solo un veicolo, ma anche una soluzione personalizzata che, essendo basata sulle esigenze specifiche del cliente, possiede tutte le potenzialità necessarie per rivelarsi redditizia".

Dalla nuovissima Serie S ai servizi per la profittabilità e alla connettività più avanzata

Dettagli che fanno tanta differenza

Sono molte le novità che la nuova famiglia di autocarri Scania porta sul mercato. Dal design di esterni e interni all'ampia gamma di servizi per la profittabilità delle aziende clienti fino agli strumenti per la connettività.

Esterni e interni. Scania sta completamente rielaborando tutti i modelli di cabine. Il primo lancio riguarda la Serie R e la nuovissima Serie S top di gamma. Con quest'ultima, Scania presenta un nuovo modello top di gamma di cabina con zona notte, dotata di pianale piatto per soddisfare anche i clienti più esigenti. La nuovissima generazione di cabine modulari, che riflette l'identità e il design unici di Scania, è realizzata nella fabbrica appena costruita a Oskarshamn, in Svezia. Il design di base è stato sviluppato in stretta collaborazione con Porsche Engineering. La nuova gamma di cabine non possiede alcun componente in comune con la gamma Scania attuale, ma naturalmente tutte le caratteristiche positive che contraddistinguono quest'ultima sono state trasferite ai nuovi modelli e ulteriormente migliorate. A prima vista ci si accorge che le cabine non sono più inclinate come prima. Sono praticamente dritte, ma dal punto di vista aerodinamico non cambia praticamente nulla perché i tecnici svedesi si sono accorti che se le inclinazioni sono minime non c'è differenza alcuna tra avere una cabina inclinata oppure dritta. Quattro le aree di interesse che hanno guidato la progettazione: ambiente del conducente, risparmio di carburante, uso ottimale degli spazi interni, sicurezza e massima affidabilità. Nell'ambito del sistema modulare di Scania, quando tutte le versioni saranno disponibili, si parlerà di un totale non inferiore a 24 diversi modelli di cabina di base. Questo consente a Scania di creare una soluzione adeguata e personalizzata per ogni tipo di applicazione e per ogni esigenza del cliente. Per le strutture delle cabine è stato utilizzato acciaio ad alta resistenza. Per quanto riguarda gli esterni, Scania ha assegnato la massima priorità agli aspetti legati all'aerodinamica e, di conseguenza, al consumo di carburante. Ogni superficie, sia frontale che laterale e persino la parte inferiore del veicolo, è stata ottimizzata in modo da ridurre al minimo la resistenza aerodinamica. Anche componenti quali ad esempio i tergicristalli, gli specchi retrovisori e tutte le luci, sono stati progettati sulla base di questo obiettivo. Le nuove cabine offrono una visibilità decisamente superiore grazie a una superficie vetrata più ampia, al cruscotto più basso, ai pannelli delle portiere più sottili e ai montanti anteriori ottimizzati. Per gli specchi retrovisori, il design standard prevede un modello completamente nuovo, ottimizzato per garantire elevati livelli di aerodinamicità e visibilità. Gli specchi delle cabine R e S possiedono una funzione grandangolare, sono elettricamente regolabili e riscaldati e sono in grado di smorzare efficacemente le vibrazioni. Gli interni sono stati progettati per assicurare ai conducenti uno spazio ottimale per la guida e il riposo.



La gamma di opzioni di regolazione del sedile del conducente è adesso ancora più ampia e permette a tutti i conducenti di altezza compresa tra 150 e 200 cm di trovare una posizione di guida estremamente confortevole. La nuova postazione di guida, più vicina al parabrezza e leggermente spostata verso sinistra, aumenta inoltre la visibilità frontale e laterale. Rispetto ai modelli precedenti, l'intero cruscotto è stato leggermente abbassato, con un conseguente e notevole aumento della visibilità verso la parte anteriore del veicolo. Particolare attenzione è stata dedicata allo spazio per piedi e ginocchia. Il cruscotto riprogettato semplifica inoltre i movimenti verso i lati della cabina quando il veicolo è parcheggiato. Il design del cruscotto è caratterizzato da accessibilità e funzionalità, combinate con linee precise e pulite che aiutano gli occhi, e anche le mani, a trovare rapidamente ciò che cercano, suscitando nel conducente una sensazione di maggiore sicurezza. Nelle nuove cabine anche il cruscotto è modulare, in modo da facilitarne la personalizzazione sulla base delle esigenze dei clienti in termini di design ergonomico, pulsanti, controlli e vani portaoggetti con diversi livelli di prestazioni. Nella cabina S è possibile montare due letti da 80 cm (quello inferiore può essere esteso fino a 100 cm). Scania ha anche sviluppato sistemi di climatizzazione completamente nuovi. Ottenere il massimo comfort in cabina, sia durante la guida sia durante il riposo, non dipende più dalle condizioni esterne, ma dal conducente, indipendentemente dalla presenza di un climatizzatore manuale o automatico. E per quanto riguarda il sistema Infotainment, esistono numerose opzioni e funzioni tra cui scegliere, basate su due sistemi ben integrati con schermi da 5" o 7". I comandi integrati al volante sono di serie, così come l'attivazione vocale basata su un microfono nascosto nel tetto.

Servizi e connettività. Un ecosistema di servizi, sia fisici presso i concessionari Scania che digitali grazie alla connettività, è essenziale per gestire un'azienda in modo sostenibile e a lungo termine nell'attuale competitivo settore dei trasporti. È il concetto alla base della proposta Scania. Grazie alla manutenzione con piano flessibile basata sulla connettività e sul modello di utilizzo effettivo del veicolo, le attività di manutenzione sono decisamente più accurate. Le soluzioni Scania assicurano che ogni autocarro venga sottoposto agli interventi di manutenzione richiesti e al momento giusto. Questo riduce i tempi di intervento in officina e permette al veicolo di essere operativo per un maggior numero di giorni l'anno rispetto ai piani di manutenzione fissi. Per quanto riguarda i veicoli connessi, la Casa svedese è all'avanguardia nel settore e, grazie all'introduzione della nuova generazione di veicoli, sta ulteriormente rafforzando la propria posizione in quest'area. Proprio come accade per il veicolo, la capacità di personalizzare soluzioni e impostazioni individuali per i vari tipi di autotrasportatori è il fattore che può fare la differenza tra profitti e perdite. Un anno fa, Scania ha iniziato a proporre in tutti i mercati europei il servizio di manutenzione con piano flessibile. Il servizio si basa sulla connettività dei veicoli per cui il loro servizio di assistenza può essere stabilito sulla base dei dati di utilizzo effettivo e non con il metodo tradizionale del chilometraggio o del calendario. Questo significa che, in funzione delle condizioni operative e utilizzando l'olio Scania a lunga durata, gli intervalli di sostituzione dell'olio possono arrivare fino a 150mila chilometri. I clienti non sono più obbligati a ricordare quando devono eseguire gli intervalli di assistenza fissi e a organizzarsi di conseguenza, perché è Scania a contattarli per scegliere insieme il momento più opportuno per la visita in officina. Un

cambiamento di paradigma basato sul concetto di connettività dei veicoli. Se si aggiungono altri servizi, ad esempio diagnosi remota e servizi relativi ai rimorchi e agli allestimenti, Scania può stabilire una relazione proattiva con il cliente e aumentare le probabilità che il veicolo sia sempre operativo grazie a una manutenzione pianificata e preventiva. Una corretta calibrazione della manutenzione influisce considerevolmente su aspetti importanti, quali disponibilità e valore dell'usato. Quando un veicolo viene sottoposto alla quantità ottimale di interventi di assistenza può viaggiare per un maggior numero di giorni e generare più guadagni, mantenendo un maggior valore dell'usato.

Scania dispone attualmente di oltre 200mila veicoli connessi in Europa. Secondo Scania, entro alcuni anni caratteristiche come qualità, facilità di utilizzo e i vantaggi effettivi derivanti dai servizi consentiti dalla connettività segneranno nel settore una linea di demarcazione tra i produttori di qualità e tutti gli altri. L'offerta di una gamma di servizi intelligenti e a valore aggiunto aumenta la competitività degli autotrasportatori e contribuisce a incrementarne i profitti. La gamma di servizi Scania esistente in Fleet Management e Driver Services viene continuamente ampliata con l'aggiunta di ulteriori funzioni sempre più avanzate. La nuova generazione di veicoli offre a Scania numerose nuove opzioni riguardanti la capacità del veicolo di comunicare con il resto del mondo e basate sullo strumento integrato Scania Communicator. Sia gli autotrasportatori che i conducenti hanno accesso alla nuova interfaccia e ai servizi, che non sono vincolati alle soluzioni tecnologiche esistenti.



Gli specchi retrovisori dal nuovo design.

INTERVISTA / FRANCO FENOGLIO, PRESIDENTE E AD DI ITALSCANIA

“Un grande passo avanti sulla strada della customer satisfaction”

È visibilmente soddisfatto Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania, che ha accompagnato i giornalisti italiani in Svezia per vivere insieme l'emozione della due giorni di presentazione della nuova generazione dei truck Scania. “La nuova gamma verrà gradualmente introdotta anche sul mercato italiano -ha esordito- Nel corso del 2017 vedremo progressivamente i truck della nuova famiglia affiancare la gamma attuale. Iniziamo con il lungo raggio e a seguire arriveranno tutti gli altri. L'introduzione richiederà indicativamente un periodo di due anni”. Sui punti di forza della nuova gamma Franco Fenoglio è pronto a scommettere. “Proponiamo ai clienti veicoli d'eccellenza che spero abbiano un grande impatto. Oltre al design indubbiamente all'avanguardia e dal forte appeal, offriamo ai clienti anche forti contenuti in termini di comfort, prestazioni, economia e sostenibilità. Inoltre, quello che è il tratto caratteristico della proposta Scania, la modularità, viene ulteriormente potenziato. Oggi proponiamo soluzioni di trasporto focalizzate sul singolo segmento e sulla singola applicazione, con l'offerta di veicoli ricamati sulle specifiche esigenze di ogni cliente. Il motto che sottende questa operazione è molto semplice: ‘Per l'unica impresa che

conta. La tua”.

Coinvolti sono ovviamente anche i servizi, che in occasione del lancio della nuova generazione truck, sono stati ulteriormente ottimizzati. “Non proporremo più contratti generici ma contratti specifici e flessibili costruiti in base alle specifiche esigenze del cliente -ha spiegato Fenoglio- Questo discorso vale per tutti i segmenti e gli ambiti applicativi, compreso il cava cantiere, un segmento per noi oggi più che mai strategico e sul quale stiamo investendo risorse e attenzione grazie al tour itinerante ‘Costruire il futuro’ che intende promuovere presso i clienti le nostre soluzioni di trasporto specifiche per il cava cantiere”.

Fenoglio ha posto l'accento sul fatto che Scania oggi parla un linguaggio nuovo in termini di produttività: “Rispetto al tradizionale TCO o costo totale di esercizio, che riflette solo le spese, il TOE o Total Operating Economy tiene in considerazione anche le entrate dell'azienda di trasporto. Un insieme di variabili che riguardano i veicoli e i servizi ottimizzati e pensati in rapporto alle esigenze di ogni singolo cliente per garantire la massima produttività all'azienda”. Nel lancio della nuova generazione la rete di vendita e assistenza Italscania è da tempo pronta a fare la

sua parte: non potrebbero essere diversamente, vista la maggiore attenzione che il costruttore dedicherà al singolo cliente e alle sue esigenze.

Il numero uno di Italscania ha sottolineato poi l'elevato valore della proposta Scania in termini di motorizzazioni. “Oggi proponiamo il più ampio range di propulsori 6 e 8 cilindri del mercato. Con questa ampia offerta possiamo dire con sicurezza di avere un veicolo per ogni applicazione. Una grossa novità è rappresentata dall'unità 13 litri sei cilindri da 500 cv che utilizza solo tecnologia SCR per il controllo delle emissioni. Pensiamo che presso i clienti italiani avranno particolare successo le unità sei cilindri da 410 e 450 cv ma ovviamente non è facile fare previsioni perché le opzioni di scelta che mettiamo a disposizione dei clienti vecchi e nuovi sono veramente tante. Non dobbiamo poi dimenticare i carburanti alternativi. Tra l'altro, in questo periodo lanciamo il veicolo ibrido P 320 con motore diesel da 9 litri Euro 6 e motore elettrico non plug-in che può funzionare in modalità ‘solo elettrico’ e con biodiesel o olio vegetale idrotreatato, pensato per soddisfare appieno le sfide associate al trasporto in aree urbane”.

Da ultimo, a Franco Fenoglio, in qualità di Presidente della sezione Veicoli Industriali di



Unrae, abbiamo chiesto una valutazione sull'andamento del mercato italiano: “Il 2016 -ha risposto- si sta profilando come un anno positivo per il mercato dopo anni di profonda crisi. Bisogna però stare attenti e vedere se la ripresa continuerà e diventerà strutturale. Sono importanti gli incentivi come quelli determinati dalla Nuova Sabatini e dal provvedimento sul super-ammortamento e speriamo che vengano confermati ancora per almeno due anni. Occorre poi spingere il mercato a rinnovare il parco circolante: in Italia la media d'età dei veicoli è di 14 anni mentre in Europa siamo sui 7 anni. Veicoli più nuovi significa meno inquinamento, meno consumi, più efficienza e più sicurezza”.

TEST DRIVE AL DEMO CENTER

Promossi con lode

BEN 16 I VEICOLI MESSI A DISPOSIZIONE DA SCANIA PER LA GUIDA IN CIRCUITO, TUTTI CON DIVERSO ALLESTIMENTO E CONFIGURAZIONE PER ABBRACCIARE LE MOLTEPLICITÀ DI IMPIEGO DELLA NUOVA FAMIGLIA DEI TRUCK SVEDESI. ESAME SUPERATO PER LA NUOVA GAMMA DEL GRIFONE CHE SPICCA PER IL DESIGN IMPONENTE E MODERNO, GLI INTERNI ELEGANTI E DALLA RICCA DOTAZIONE, LE MOTORIZZAZIONI PERFORMANTI E L'ELEVATA TECNOLOGIA DI BORDO PER AGEVOLARE IL LAVORO DEL DRIVER.



FABIO BASILICO
SÖDERTÄLJE

Il Demo Center di Scania ha ospitato un test drive imponente per consentire ai giornalisti della stampa internazionale di avere un soddisfacente primo contatto con la nuova generazione del Grifone. Ben 16 i veicoli messi a disposizione per la guida in circuito, tutti con diverso allestimento e configurazione per abbracciare le molteplicità di impiego della nuova famiglia dei truck svedesi. Il primo veicolo testato è stato un R 450 A4x2NA general cargo lungo 16,5 metri con peso totale pari a 40 t. A meno di un metro di distanza, la nuova famiglia Scania colpi-



sce per la sua armoniosa imponenza, con la cabina che spicca per dettagli moderni e aerodinamici, tra cui i nuovi fari dalla forma allungata, la poderosa griglia e l'ampia vetratura. Saliti a bordo, veniamo accolti da un ambiente a misura d'uomo che spicca per eleganza ed ergonomia. La plancia circonda il driver come se volesse abbracciarlo e infondergli la necessaria sicurezza. Tutti i comandi sono ben visibili e a portata di mano. Accendiamo il poderoso motore DC13 da 331 kW/450 cv a 1.900 giri/min e coppia massima di 2.350 Nm a 1.000-1.300 giri/min, azioniamo lo sblocco del freno di stazionamento e inseriamo la D sulla manopola che dallo sterzo ci permette di regolare il cambio automatico Opticruise. L'R 450 si dimostra subito facile da guidare e reattivo alle sollecitazioni del driver e della strada. Una grande novità introdotta da Scania è il sistema di frenata dell'albero secondario di serie nei cambi Opticruise automatici. L'utilizzo del freno dell'albero secondario in sostituzione di un sincronizzatore convenzionale non solo diminuisce i tempi di cambio effettivi, ma consente anche di mantenere una pressione ottimale del turbo. Di conseguenza, il veicolo passa alla

marcia superiore con maggiore potenza, nonostante i cambi risultino più fluidi rispetto al passato. Questa funzione da una parte semplifica la guida in condizioni difficili e dall'altra migliora le prestazioni di guida su tutti i tipi di strada, inclusa la coppia di spunto alla partenza.

Un S 730 B6x2NB da 58,5 t e lungo 25,25 m ci permette di toccare con mano i vantaggi del pianale piatto che caratterizza la nuovissima Serie S, adatta alle missioni della lunga distanza con la sua abbondanza di spazio e l'ulteriore perfezionamento delle qualità intrinseche di tutte le nuove cabine Scania. I numerosi vani portaoggetti, tra cui il capiente spazio frigo ricavato sotto il letto inferiore, rendono la vita a bordo più confortevole e produttiva, dal momento che la cabina del truck agevola anche il lavoro da fermo dell'autista, che può sfruttare al meglio le pratiche soluzioni adottate per il comodo utilizzo di pc, tablet o smartphone.

Sull'asfalto del Demo Center, tra tratti pianeggianti e collinari, curve e rettilinei, abbiamo anche testato due particolari configurazioni: il trasporto di legname e quello di automobili. Nel primo caso siamo saliti a bordo di un R 500 B6x2NB lungo 24 metri e dal peso complessivo di 53,3 tonnellate. Un vero e proprio “bestione” che ci ha permesso di verificare le grandi doti di manovrabilità del truck Scania, in particolare quando si è trattato di affrontare curve impegnative. L'ottima visibilità assicurata dall'ampia vetratura e dai funzionali specchi retrovisori ci ha permesso di guidare in tutta sicurezza anche con alle spalle un impegnativo semirimorchio a pieno. Lo stesso discorso vale ovviamente anche per l'R 450 A4x2LB, la bisarca da 29,5 tonnellate e lunga 20 metri che ci ha consentito di mettere alla prova la nuova famiglia Scania anche in questa particolare e fondamentale mission di trasporto.

Per ogni pneumatico Hankook autocarro ricevi un buono sconto di 10 Euro.
Per esempio se acquisti 10 pneumatici ricevi un buono sconto da 100 Euro.

metediaroli.it

SCONTO

SUI SERVIZI AUTOCARRO*

SE ACQUISTI  **HANKOOK**
driving emotion



Dal 1° ottobre al 30 novembre
solo presso i Centri Euromaster
aderenti all'iniziativa.

IN BUONE MANI

euromaster-pneumatici.it



*Il buono sconto è utilizzabile entro il 28-02-2017 per l'acquisto dei seguenti servizi autocarro: montaggio/smontaggio - riscolpitura - bilanciatura - convergenza - allineamento - permutazione - riparazione pneumatici - sostituzione valvola - controllo pressione - controllo usura. Iniziativa promozionale valida solo per gli acquisti effettuati dal 1° ottobre al 30 novembre 2016 presso i Centri Euromaster aderenti all'iniziativa e solo per i pneumatici Hankook delle seguenti misure: 295/80 R22.5 - 385/65 R22.5 - 315/80 R22.5 - 385/55 R22.5 - 315/70 R22.5 - 315/60 R22.5 - 13 R22.5. Regolamento disponibile presso i Centri Euromaster aderenti all'iniziativa e nel sito www.euromaster-pneumatici.it

IVECO Z TRUCK

Il futuro sulla lunga distanza



ZERO EMISSIONI, ZERO INCIDENTI E ZERO STRESS: IL FUTURO HA LE SEMBIANZE DEL CONCEPT TRUCK PRESENTATO DA IVECO ALLA IAA DI HANNOVER. Z TRUCK ANTICIPA IL PASSAGGIO ALL'ENERGIA SOSTENIBILE E ALLA GUIDA AUTONOMA NEL TRASPORTO A LUNGA DISTANZA.

GUIDO PRINA
HANNOVER

In tempi di innovazioni, non stupisce che un costruttore fortemente motivato nel cercare le migliori soluzioni per la mobilità del futuro come Iveco abbia approfittato dell'importante appuntamento con la IAA di Hannover per presentare in anteprima mondiale un concept truck davvero avveniristico. Si tratta dell'Iveco Z Truck, veicolo a impatto zero che anticipa il passaggio all'energia sostenibile e alla guida autonoma nel trasporto a lunga distanza. Z Truck garantisce Zero emissioni di CO₂ grazie a una tecnologia LNG (gas naturale liquido) ottimizzata e all'uso del biometano. Il concept è alimentato a bioLNG con due nuovi serbatoi dalla forma innovativa, un'aerodinamica avanzata e un sistema di recupero del calore residuo. Le tecnologie di guida automatizzata e i sistemi di sicurezza e di prevenzione attivi permettono inoltre di ridurre drasticamente la probabilità di incidenti (Zero incidenti).

Z Truck è anche sinonimo di Zero stress e massima ottimizzazione dei tempi di lavoro, con il design progettato intorno all'autista, che può riconfigurare la cabina in base alle differenti condizioni di guida (guida urbana, guida autostradale o automatizzata) e alle varie attività della giornata lavorativa o dedicate al relax.

L'interfaccia uomo-macchina (HMI) adatta il modo in cui fornisce le informazioni necessarie rispondendo alle esigenze del driver in ogni circostanza. Iveco Z Truck - protetto da 29 brevetti - è un passo in avanti verso il futuro poiché anticipa il modo in cui le energie alternative, le nuove tecnologie e la guida automatizzata cambieranno la vita del conducente.

“Siamo di fronte a una rivoluzione innescata dalle preoccupazioni sull'ambiente, sull'economia e sulla sicurezza all'interno dei veicoli e intorno ad essi - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Basandoci sui valori del brand, cioè sostenibilità, riduzione del Total Cost of Ownership (TCO), tecnologia e una migliore partnership commerciale con i clienti, in Iveco lavoriamo per ridurre costantemente l'impatto dei nostri veicoli grazie all'utilizzo di combustibili alternativi, come il bio-LNG, mettendo l'autista e il cliente al centro del nostro sviluppo tecnologico e di design. Con Iveco Z Truck e i suoi 29 brevetti stabiliamo quali potrebbero essere i nostri futuri obiettivi: veicoli a misura d'uomo, progettati per ospitare comodamente e in sicurezza le attività di lavoro e di svago dell'autista, adattandosi di volta in volta ai suoi bisogni. Stiamo delineando il futuro del trasporto merci a

lungo raggio: un sistema totalmente sostenibile e un veicolo a impatto ambientale zero, con zero emissioni e zero incidenti”. La strada che ha portato a Z Truck era già tracciata fin dal 2014, quando Iveco ha presentato alla IAA il suo Iveco Vision, un concept che concepiva il veicolo come una piattaforma per il business, progettato per facilitare ogni aspetto della giornata lavorativa dell'autista. Molte delle idee introdotte nel concept Vision sono diventate realtà nel nuovo Daily.

La nuova generazione di veicoli alimentati a LNG utilizza fino al 33 per cento in meno di carburante e riduce drasticamente le emissioni di CO₂. Z Truck è caratterizzato da un motore LNG di nuova generazione alimentato a Bio-

metano, derivato da biogas raffinati. Questo carburante, che svolge un ruolo chiave nella ricerca di CNH Industrial per produrre mezzi di trasporto sostenibili e a emissioni zero, garantisce basse emissioni di anidride carbonica e bassissime emissioni di PM. Il motore alimentato a LNG eroga una potenza di 460 cv e 2.000 Nm di coppia ed è dotato del cambio automatizzato a 16 velocità con Powershift nelle marce superiori. L'impegno di Iveco per l'innovazione e la continua evoluzione nel settore della tecnologia LNG è stato sostenuto anche da Petronas Lubricants International, che ha supportato lo sviluppo di Z Truck mettendo a punto insieme al costruttore torinese il lubrificante Concept Ultra Low-Viscosity 0W-16. Il si-

stema LNG utilizzato in combinazione con gli olii motore a bassa viscosità Urania contribuisce a raggiungere l'obiettivo delle emissioni zero, migliorando ulteriormente l'efficienza dei consumi. “La riduzione delle emissioni non solo è auspicabile e vantaggiosa. È anche una missione sia per Iveco che per Petronas Lubricants - ha dichiarato Alessandro Orsini, Regional Head of Europe di Petronas Lubricants International - Per mezzo della nostra tecnologia avanzata, stiamo dando un importante contributo al raggiungimento di questo obiettivo. Petronas 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 a un lubrificante 'concept' 0W-16, che potrebbe forse rappresentare la giusta risposta ai nuovi motori Iveco 'Z'”.

Z Truck è anche dotato di pneumatici Michelin X Line Energy, la prima gamma a vedersi riconosciuta la classe AAA in fatto di resistenza al rotolamento, che permette ai convogli di lunga percorrenza un risparmio fino a un litro di carburante ogni 100 km. Gli pneumatici sono dotati di etichette RFID incorporate in

grado di seguire ciascun pneumatico durante l'intero ciclo di vita, fornendo informazioni come ad esempio la tipologia, le dimensioni, il nome del modello, l'usura, le prestazioni o la temperatura. Utilizzati insieme ai sensori del sistema di controllo della pressione degli pneumatici (TPMS) posizionati sui cerchi, gli pneumatici sono in grado di fornire anche i dati relativi alla pressione. Iveco Z Truck adotta un nuovo serbatoio, sviluppato insieme a SAG, in alluminio isolato con un nuovo sistema MLI (Multi Layer Insulation), un foglio retro-riflettente in grado di proteggere dall'irraggiamento termico. Il concept è dotato inoltre di una tecnologia che include una struttura quadrangolare che rende possibile ottimizzare l'utilizzo dello spazio e ospitare due serbatoi con una singola ricarica. I due serbatoi hanno una capacità pari a 1.200 litri e permettono un'autonomia fino a 2.200 km, il 60 per cento in più rispetto all'attuale Stralis NP, e persino superiore rispetto a un veicolo diesel. Un sistema a ciclo Rankine che utilizza il gas di scarico come fonte di calore per il recupero dell'energia permette un ulteriore risparmio di carburante durante la guida.

Il raggiungimento dell'obiettivo Zero incidenti è basato su una maggiore efficacia dei sistemi di sicurezza e di prevenzione attivi. Una gamma completa di sensori attorno al veicolo consente un'evoluzione verso la guida automatizzata senza per questo perdere in sicurezza. Con il concept Iveco è possibile immaginare come la guida automatizzata potrà cambiare il ruolo dell'autista, che trascorrerà meno tempo alla guida e più tempo nelle attività d'ufficio. Il concept permette al conducente di riconfigurare il layout della cabina in base all'uso che desidera fare del mezzo in quel momento: guidare in un contesto urbano, in una strada principale oppure usare la guida automatizzata in autostrada, occuparsi del lavoro d'ufficio, rilassarsi oppure dormire durante la notte. La parete scorrevole posteriore si muove automaticamente, aggiungendo 500 mm di lunghezza all'interno e aumentando lo spazio della zona living. Questo rende possibile utilizzare tutte le dotazioni e i comfort di cui può avere bisogno il conducente, come ad esempio il letto pieghevole, la doccia, la cucina, il frigorifero, il lavabo e la zona entertainment.



Pierre Lahutte, Iveco Brand President

IL TÜV HA ANCHE VALIDATO I SERVIZI TCO2 LIVE

MINOR CONSUMO CERTIFICATO PER IL NUOVO STRALIS XP

Alla IAA 2016 di Hannover Iveco ha annunciato che il nuovo Stralis XP ha ottenuto il certificato TÜV SÜD per la riduzione dell'11,2 per cento del consumo di combustibile che incide per oltre il 40 per cento sul TCO (Total Cost of Ownership). Inoltre, per la prima volta, il TÜV ha anche certificato i

servizi TCO2 Live. Il primo certificato emesso dal TÜV SÜD riguarda il prodotto: confronta il nuovo Stralis TCO2 Champion con il precedente modello Stralis MY2013 dotato del Fuel Efficiency Package, una serie di soluzioni destinate a ridurre il TCO e in particolare i consumi. Il confronto evidenzia una ri-

duzione fino all'11,2 per cento del consumo di combustibile. Il secondo certificato riguarda i servizi di Fuel Consultancy facenti parte del TCO2 Live (TCO2 Smart Report, TCO2 Advising e TCO2 Driving), e indica una riduzione del consumo di combustibile fino al 10 per cento. Le prove sui servizi di Fuel Consul-

tancy sono state eseguite utilizzando lo stesso veicolo, il nuovo Stralis, sullo stesso percorso e con gli stessi autisti, con e senza il supporto dei servizi di Fuel Consultancy di Iveco.

Gli autisti sono stati istruiti sulle funzioni presenti a bordo, su come usarle e su come guidare nel modo

più efficiente ed ecologico. TCO2 Live di Iveco è una nuova gamma di servizi che unisce per la prima volta una serie di servizi di nuova generazione come il Fleet Management alle tradizionali attività di post-vendita. Tre di questi nuovi servizi si basano sulla Fuel Consultancy, che aiuta i clienti a utilizzare il nuovo Stralis nel modo più efficiente possibile a livello di consumi.

TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

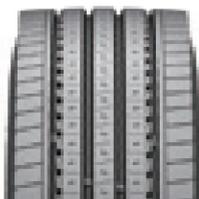
Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook, la strada è parte di te.



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

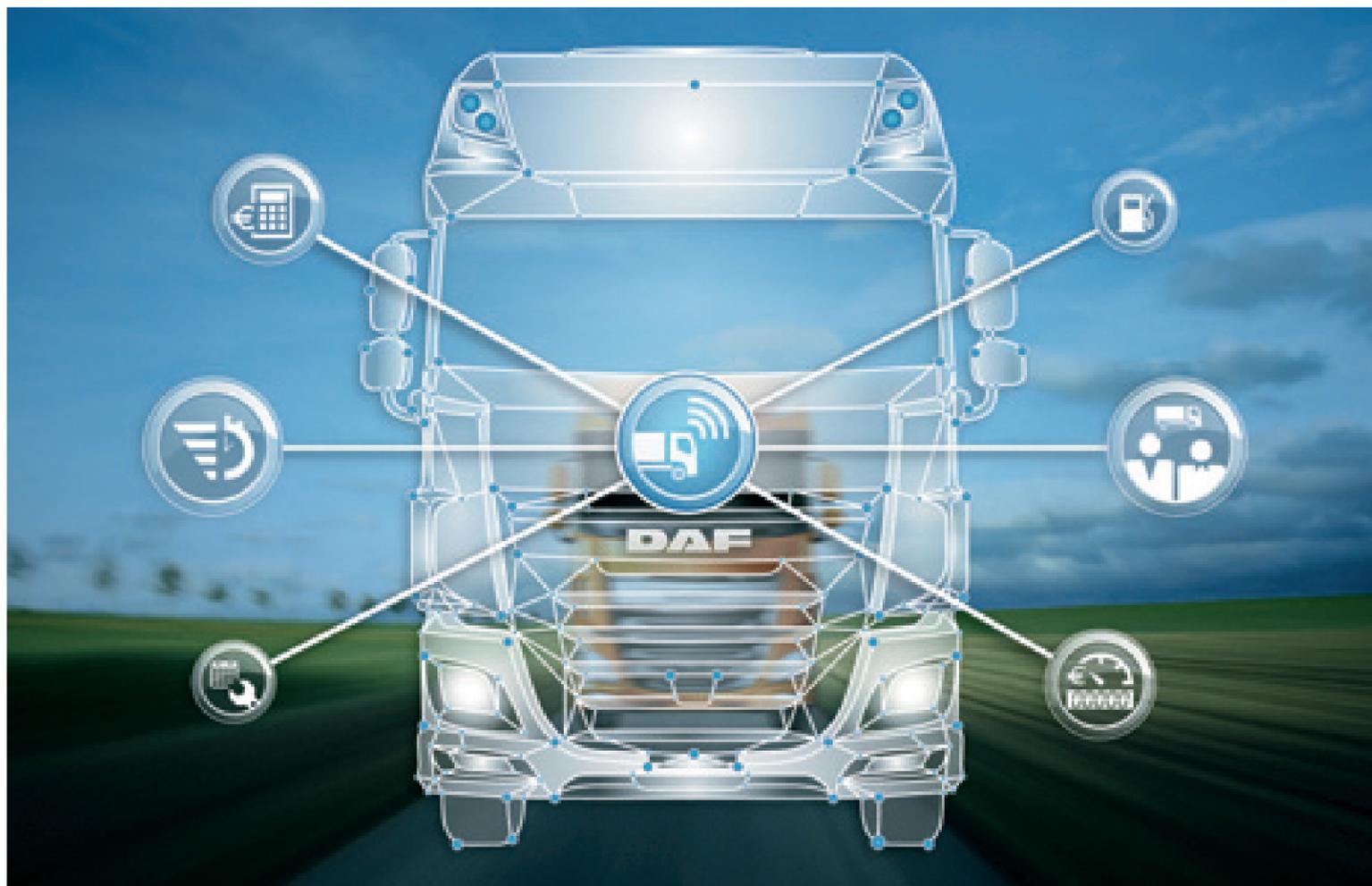


Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.



DAF TRUCKS

Più efficienza per le flotte



ALL'IAA 2016 IL COSTRUTTORE OLANDESE HA PRESENTATO NUMEROSE INNOVAZIONI NEI PRODOTTI CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALLA "DAF TRANSPORT EFFICIENCY". IL SISTEMA DI GESTIONE DEL PARCO ONLINE DAF CONNECT CONSENTE IL COLLEGAMENTO TRA IL VEICOLO E LA SEDE PER TRASMETTERE INFORMAZIONI IN TEMPO REALE: UNA PIATTAFORMA APERTA CHE OTTIMIZZA LE PRESTAZIONI DEL DRIVER E DEL VEICOLO E DI MIGLIORARE L'EFFICIENZA LOGISTICA.

MATTEO GALIMBERTI
HANNOVER

“DAF Transport Efficiency” il tema guida del costruttore olandese alla fiera IAA 2016 di Hannover, dove DAF Trucks ha presentato la sua gamma completa di prodotti e servizi sviluppati per offrire soluzioni di trasporto complete ed efficienti con il massimo rendimento per chilometro: l'innovativo sistema di gestione delle flotte DAF Connect che ottimizza le prestazioni di conducente e flotta e migliora l'efficienza logistica; le innovazioni apportate ai già affidabili ed efficienti motori Paccar PX-5 e PX-7 per veicoli

LF e CF per la distribuzione, che garantiscono massimo equilibrio tra potenza, coppia ed efficienza nei consumi; un veicolo sperimentale XF, con il quale DAF dimostra il suo impegno nel continuare a rappresentare un riferimento nell'ambito del risparmio di carburante e della salvaguardia dell'ambiente.

Su una superficie di oltre 2.500 mq, allo stand era in mostra la gamma completa dei prodotti DAF che stabiliscono lo standard in termini di qualità, bassi costi di esercizio e prestazioni del veicolo. Tra i veicoli esposti un LF per la distribuzione, il CF adatto ad un'ampia gamma di applicazioni e l'ammiraglia

XF per il trasporto pesante e su lunghe distanze. Per evidenziare l'importanza che ricopre - per DAF e i suoi mille rivenditori e concessionari di assistenza - la completa gamma di servizi da proporre unitamente ai prodotti, Paccar Financial, PacLease, Paccar Parts, TRP e DAF MultiSupport occupavano alla fiera una posizione di rilievo.

Novità in primo piano DAF Connect, innovativo sistema di gestione delle flotte, che fornisce all'operatore informazioni in tempo reale sulle prestazioni di veicoli e conducenti. Le informazioni relative a posizione del veicolo, consumo di carburante,

chilometraggio, utilizzo della flotta e tempi di inattività vengono visualizzate in modo chiaro su un cruscotto online, configurabile in base alle richieste e alle esigenze dell'azienda di trasporto. Questo cruscotto, di lettura intuitiva, può essere configurato per fornire report completi sul consumo di carburante con dati vecchi e nuovi e consente perfino di eseguire il confronto tra veicoli e conducenti. La funzione Live Fleet View fornisce tutte le informazioni necessarie sull'ubicazione della flotta per consentire una pianificazione ottimale, includendo distanze, percorsi e tempi di guida relativi a veicolo e con-

ducente. Gli operatori ricevono un avviso in caso di variazioni di velocità, percorso, ubicazione e consumo di carburante, in modo da poter migliorare immediatamente le prestazioni della flotta.

DAF Connect ottimizza la disponibilità del veicolo, riduce i costi di esercizio e migliora l'efficienza logistica, permettendo ad esempio all'operatore di pianificare in modo ottimale gli interventi di riparazione e manutenzione traendo così ulteriori vantaggi dai consigli personalizzati di DAF per l'uso di DAF Connect. “Con DAF Connect - ha commentato Richard Zink, Direttore del reparto Marketing & Sales di DAF

Trucks - ha inizio una nuova era di supporto ai professionisti del trasporto per ottenere il massimo rendimento per chilometro. DAF Connect sarà disponibile nel quarto trimestre del 2016 e si distinguerà per qualità, velocità funzionamento, facilità d'uso e abilità nel confrontare le prestazioni dei singoli veicoli. Collaboriamo con diversi fornitori leader di settore nella gestione delle flotte, per avere a disposizione una piattaforma aperta. Questo è importante per le flotte che hanno non solo DAF ma anche altre marche o per le flotte DAF che hanno già investito in sistemi di gestione”.

MOTORI PACCAR PX-5 E PX-7 OTTIMIZZATI PER I MODELLI LF E CF

ATTENZIONE CONTINUA PER UN TRASPORTO SEMPRE PIÙ PERFORMANTE

Come parte della filosofia DAF Transport Efficiency, DAF introdurrà delle innovazioni ai veicoli per la distribuzione LF e CF con motori Paccar PX. Una coppia più elevata a regimi più bassi contribuisce a migliorare il comfort del conducente e a risparmiare carburante. Questi miglioramenti nei motori in combinazione con le nuove trasmissioni più veloci riducono il regime del motore fino a 300 giri/min ad una velocità di crociera di 85 km/h, garantendo un aumento del risparmio di carburante fino al quattro per cento.

Il nuovo software e la gestione ottimizzata di calore e aria, nei motori Paccar PX-5 da 4,5 litri e Paccar PX-7 da 6,7 litri, efficienti e affidabili, hanno incrementato la coppia fino al 12 per cento. La coppia massima dei motori Paccar PX-5 a 4 cilindri della serie DAF LF ora raggiunge 850 Nm a 1.200



- 1.500 giri/min, mentre raggiunge 1.200 Nm a 1.100 - 1.700 giri/min nei motori Paccar PX-7

delle serie DAF LF e CF. Per sottolineare l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la propria posizione

di leader del settore in relazione al risparmio di carburante e alle basse emissioni di CO2, DAF al Salone di Hannover ha esposto un veicolo sperimentale della sua ammiraglia XF. “Continuiamo - sostiene Ron Borsboom, Direttore sviluppo prodotti - nello sviluppo di ulteriori opportunità di risparmio di carburante e di riduzione delle emissioni di CO2 per mantenere i nostri vantaggi in termini di costi e la leadership ambientale. Il veicolo sperimentale mostra le future generazioni di tecnologie, come la guida ibrida ed elettrica. Ulteriori caratteristiche in via di sviluppo includono il recupero del calore di scarto e la guida predittiva, connessa e collaborativa, come dimostrato con successo durante la European Truck Platooning Challenge nel corso di quest'anno”.

Nell'ultima decade, il consumo medio di carburante dei veicoli

che percorrono lunghe distanze è diminuito del 14 per cento, e con esso sono diminuite anche le emissioni di CO2. “Passi in avanti - aggiunge Ron Borsboom - potranno essere fatti attraverso le nuove leggi su masse e dimensioni approvate dal Parlamento Europeo. L'ottimizzazione dell'aerodinamica porterà alla riduzione delle emissioni di CO2. Vi sono opportunità di migliorare anche il campo visivo del conducente. Può essere creato ulteriore spazio per tecnologie future per il risparmio di carburante, come dimostrato nel veicolo sperimentale. Una volta che la legislazione sarà ratificata da parte di Bruxelles le aziende avranno le opportunità di investire in nuove soluzioni tecnologiche per una maggiore riduzione di CO2 ed aumento di sicurezza. Noi di DAF siamo pronti, restiamo in attesa delle regole finali”.



VOLVO TRUCKS FMX

Autonomia underground

LA GUIDA AUTONOMA SECONDO VOLVO TRUCKS DEBUTTA IN MINIERA, IN CONDIZIONI DI UTILIZZO REALE. DA QUESTO AUTUNNO, IL PRIMO FMX A GUIDA AUTONOMA HA INIZIATO A OPERARE NELLA CAVA DI BOLIDEN, NEL NORD DELLA SVEZIA. NEL CORSO DEL PROSSIMO ANNO L'ATTIVITÀ AUMENTERÀ GRADUALMENTE FINO AD ARRIVARE A INCLUDERE ALTRI TRE VEICOLI.

GIANCARLO TOSCANO
KRISTINEBERG

Negli angusti e sotterranei percorsi di una miniera c'è un truck che non solo riesce a fare bene il suo lavoro ma lo fa in autonomia. È il Volvo FMX a guida autonoma, testato nelle miniere di Boliden, a Kristineberg, nel Nord della Svezia. La Casa svedese ha compiuto un altro passo importante nello sviluppo dei veicoli autonomi. Nel corso del prossimo anno e mezzo, gli FMX a guida autonoma saranno testati in operazioni regolari nella miniera di Boliden con l'obiettivo di esaminare come questa tecnologia contribuisca a rendere i trasporti più sicuri e produttivi in aree geograficamente anguste e difficili da raggiungere. "Grazie alla collaborazione con Boliden - ha dichiarato



Il Volvo FMX nel cuore massiccio delle miniere di Boliden.

Claes Nilsson, Presidente Volvo Trucks - lo sviluppo di veicoli autonomi sta entrando in una nuova fase. Questa è la prima volta che i veicoli a guida autonoma sono in fase di sperimentazione nelle operazioni regolari sottoterra, e i risultati ci offriranno un prezioso contributo alla nostra missione per trasformare le innovazioni tecnologiche in vantaggi pratici per i nostri clienti".

Quando, all'inizio di quest'anno, è stato svelato l'FMX a guida autonoma, Volvo Trucks ha suscitato l'interesse degli specialisti del settore. Il progetto di ricerca e sviluppo rivela che i mezzi a guida autonoma potrebbero offrire un contributo significativo nell'efficienza del trasporto e nella produttività. In particolare nelle miniere, nei porti e in altri ambienti angu-

sti e controllati in cui la guida è particolarmente ripetitiva. Intanto, la guida autonoma debutta in miniera, in condizioni di utilizzo reale. Da questo autunno, infatti, il primo FMX a guida autonoma ha iniziato a operare nella cava di Boliden. E nel corso del prossimo anno l'attività aumenterà gradualmente fino ad arrivare a includere altri tre veicoli.

I veicoli utilizzati in miniera sono Volvo FMX prodotti in serie e dotati di nuove funzionalità. Tra le altre cose, comprendono un sistema che include sensori laser/ radar. Questo sistema è inizialmente utilizzato per monitorare la geometria della miniera e per generare una mappa del percorso che il camion deve attraversare. Le informazioni raccolte vengono poi utilizzate per regolare sterzo, cambi di marcia del veicolo e velocità.

In ogni nuovo viaggio, i sensori vengono utilizzati per eseguire una scansione continua della zona intorno al camion e, in aggiunta, per ottimizzare il funzionamento e il percorso.

La tecnologia utilizzata nei veicoli a guida autonoma permette di organizzare la logistica nella miniera in un modo completamente diverso. I mezzi possono operare in ciclo continuo: grazie alla precisa pianificazione del percorso e la velocità costante non si crea congestione ed è possibile diminuire i tempi di carico e scarico. Durante le operazioni di brillamento, i conducenti devono attendere che la galleria mineraria sia ventilata prima che il minerale grezzo possa essere caricato: con i veicoli a guida autonoma non ci sono tali limitazioni. Tutto questo significa che ogni mezzo può essere utilizzato in modo più efficiente e può eseguire più operazioni di trasporto per turno. Il veicolo diventa parte integrante del sistema di produzione della miniera.

Ovviamente, un veicolo a guida autonoma deve essere sicuro e affidabile quanto uno a guida manuale. Se un ostacolo viene visualizzato vicino al mezzo, il veicolo si ferma automaticamente e il centro di gestione dei trasporti è avvisato. Dei sei sensori inclusi nel sistema, ce ne sono sempre due fissi che monitorano una zona precisa attorno al mezzo. Se si verifica un guasto al camion, esso può essere gestito a distanza dal centro di gestione dei trasporti.

I test che coinvolgono veicoli senza conducente sono tra i diversi progetti di ricerca e sviluppo su cui Volvo sta lavorando per rendere i mezzi più autonomi. Molti dei sistemi tecnologici presenti nell'ultima generazione di veicoli Volvo, come l'Adaptive Cruise Control (ACC), lavorano in questa direzione. Grazie al rapido sviluppo tecnologico, il mercato vedrà sempre più soluzioni che offrono maggiore supporto agli autisti. I mezzi a guida autonoma potranno gradualmente diventare un'importante soluzione nelle operazioni limitate e definite, come appunto quelle di un ambiente circoscritto come la miniera. Rimane invece ancora incerta l'implementazione della guida autonoma nelle operazioni di trasporto su strada, dove il conducente continua a svolgere un ruolo di primo piano.

■ VUOI VEDERE ANCHE IL VIDEO? VAI SU WWW.ILMONDODEITRASPORTI.COM

Il vincitore del Drivers' Fuel Challenge 2016 è Tomás Horcicka, 34 anni, Repubblica Ceca

VOLVO TRUCKS ELEGGE L'AUTISTA PIÙ PRODUTTIVO DEL MONDO

Si chiama Drivers' Fuel Challenge ed è la competizione organizzata da Volvo Trucks per eleggere niente meno che il "Migliore autista al mondo in termini di guida economica". I driver di tutto il mondo sono messi alla prova per verificare la loro capacità di ridurre i consumi mentre sono alla guida: si tratta quindi di vincere la sfida più impegnativa che devono oggi affrontare i trasportatori. La finalissima del Drivers' Fuel Challenge 2016 ha coinvolto 28 autisti. Il vincitore è risultato essere Tomáš Horcicka, trentaquattrenne della Repubblica Ceca. Durante la competizione i conducenti sono stati valutati nel risparmio di carburante e di tempo, fissando degli standard elevati sia per le capacità degli autisti che per i veicoli. Teatro della competizione il circuito Volvo Trucks di Göteborg: la prova finale consisteva nella guida di un Volvo FH lungo una pista di 6,9 km, utilizzando il minor quantitativo di carburante possibile. Durante l'edizione 2016 è stato introdotto un nuovo parametro: ai partecipanti che sono riusciti a completare il

percorso entro il tempo stabilito (12 minuti e 30 secondi) sono stati assegnati punti extra. "Rispettare le scadenze di consegna è fondamentale per le aziende di trasporto di oggi. Includendo vincoli di tempo, la sfida si è concentrata maggiormente sulle abilità connesse al lavoro quotidiano dell'autista. Per vincere, il conducente deve adottare uno stile di guida

lungimirante, pianifico e con un'attenzione particolare ai consumi", ha dichiarato Ricard Fritz, Senior Vice President, Product and Vehicle Sales di Volvo Trucks. Per vincere i driver dovevano raggiungere una velocità media elevata, mantenendo i consumi al minimo; ciò è stato reso possibile grazie a un Volvo FH equipaggiato con la nuova catena cinematica po-

tenziata. I costi del carburante impattano per circa un terzo sui conti di una società di trasporto. Ecco perché Volvo Trucks lavora continuamente per soddisfare le crescenti esigenze del cliente in termini di efficienza dei consumi. Ma per essere una società di trasporti veramente attenta al consumo di carburante, un camion moderno non è sufficiente; è necessario anche un buon autista. Per questo motivo, la Casa svedese pone una particolare enfasi sulla consegna dei veicoli e sulla formazione dei conducenti. Aggiudicarsi un posto alle finali di The Drivers' Fuel Challenge 2016 non era cosa da poco. I 28 piloti che hanno gareggiato nelle finali globali si sono qualificati attraverso i concorsi nazionali e regionali della competizione, che ha coinvolto oltre 12mila driver di 42 paesi. Insieme al titolo di "Miglior autista al mondo in termini di guida economica", il vincitore si è aggiudicato un viaggio per due persone per una gara di Formula 1 a sua scelta. Tomáš Horcicka ha consumato 2,90 litri di gasolio in un tempo di 10'40".



INTERVISTA / GIANCARLO PERLINI, RESPONSABILE VENDITE E SVILUPPO COSTRUZIONE, DISTRIBUZIONE, PUBLIC & SPECIAL DI ITALSCANIA

Nuova linfa al cava cantiere

FABIO BASILICO
TRENTO

Scania ci crede. L'avviata ripresa del cava cantiere giustifica il razionale ottimismo di quanti confidano nelle potenzialità di un settore importante per l'economia del Sistema Paese. Per sostenere il mondo della cava e far sentire la propria vicinanza agli operatori del settore, Italscania ha organizzato nel 2016 un lungo tour per la Penisola denominato non a caso "Costruire il Futuro". Il tour, iniziato a giugno e in programma fino al termine dell'anno in corso, intende promuovere presso i clienti le soluzioni di trasporto specifiche che Scania ha messo a punto per il cava cantiere e le sue specificità. Veicoli al top e servizi di punta. Per fare un primo bilancio dell'iniziativa abbiamo intervistato il manager che di "Costruire il Futuro" si è occupato a tempo pieno: Giancarlo Perlini, Responsabile Vendite e Sviluppo Costruzione, Distribuzione, Public & Special di Italscania.

GRANDE ADESIONE AL PROGETTO

"Possiamo senza dubbio ritenerci molto soddisfatti sia per l'unanime adesione al progetto da parte di tutta la nostra rete di vendita che ha sin da subito abbracciato lo spirito e l'opportunità di crescita che quest'iniziativa rappresenta, sia per l'effettivo riscontro in termini d'interesse verso le nostre soluzioni da parte di nuovi clienti nel corso del lancio - esordisce Giancarlo Perlini - Sulla base dei contatti e delle numerose richieste che stiamo ricevendo ci attendiamo per i prossimi mesi crescenti occasioni di incontro tra i nostri mezzi e nuovi potenziali clienti in tutti i distretti che saranno presto toccati da questa importante iniziativa". Come si svolgono gli eventi e in che modo essi possono favorire la ripresa del settore? "Le prove - risponde Perlini - si articolano in due tipologie differenti; quelle a carattere di evento e quindi con più partecipanti nella medesima sessione e quelle più mirate al singolo cliente che intende poter valutare prestazioni e validità della soluzione nel proprio contesto operativo. Nel primo caso, tipicamente i clienti sono invitati a partecipare a una sessione che prevede una prima parte introduttiva su veicolo, le sue caratteristiche e le numerose opzioni disponibili e sui diversi servizi a supporto, sia di carattere gestionale che finanziario. A questo segue poi una prova diretta al fianco dei nostri Master Driver, figure presenti in ogni distretto, con grande e completa esperienza operativa, che introducono tutti gli aspetti collegati a una guida performante, efficiente e sicura. Nel secondo caso la prova con i medesimi contenuti e struttura si svolge presso l'azienda del nostro cliente così da poter far apprezzare il comportamento del mezzo nel contesto di riferimento. Più in

generale, queste iniziative hanno anche l'ambizione di sensibilizzare i clienti su aspetti quali efficienza, sicurezza e produttività; tutti temi che possono indubbiamente favorire una crescita organica e strutturale delle imprese e di conseguenza una dinamica di sviluppo di una nuova, più consapevole e competitiva generazione di imprese nel settore".

INVERSIONE DI TENDENZA

Sull'andamento del settore, il manager di Italscania ha idee molto chiare: "Personalmente credo che i segnali di una effettiva inversione di tendenza siano di fatto già emersi sin dall'avvio di quest'anno. Nella prima metà del 2016 infatti il segmento costruzione ha tradotto in cifre più che positive, oltre il 20 per cento di immatricolato in più rispetto ai primi 6 mesi del 2015, questi segnali che a mio avviso proseguiranno sull'onda della rinnovata fiducia che le risorse liberate per investimenti in ambito soprattutto non residenziale stanno generando. Rimaniamo sempre molto prudenti nel parlare di una effettiva ripresa ma è altresì innegabile che ci si trovi in una fase positiva di sviluppo che Scania intende sostenere e alimentare".

Com'è cambiato il mondo dei professionisti del cava cantiere e quali sono oggi le principali richieste indirizzate ai costruttori di veicoli industriali? "Uno dei principali e più impattanti cambiamenti - spiega Perlini - è stato senza dubbio generato dalla crisi stessa che ha portato le realtà di questo settore a ristrutturarsi in modo profondo ricercando maggior efficienza operativa. A questo si affianca un aspetto altrettanto critico legato al passaggio generazionale che accompagna questo processo di ristrutturazione. Le nuove generazioni si stanno mostrando decisamente più sensibili a temi quali moderne tecnologie e innovazioni che possono massimizzare operatività e profittabilità.



Oggi proprio queste nuove generazioni ci stanno chiedendo risposte rapide e mirate che massimizzino l'efficienza; le nostre soluzioni su misura e il nostro approccio consulenziale sono in grado di fornire una risposta decisa ed efficace a questo bisogno. Questa risposta è il risultato di un focus non più solo sul costo di gestione totale del veicolo (il cosiddetto TCO, Total Cost of Ownership) ma sull'economia operativa totale (TOE ovvero Total Operating Economy) che rispetto al puro costo di possesso considera anche gli effetti sull'economia operativa appunto, quali ottimizzazione consumi, produttività, carico utile e valore residuo".

Scania in Italia per lungo tempo è stata sinonimo quasi

esclusivo di eccellenza nel trasporto di lungo raggio. Oggi la situazione è cambiata. Come precisa Perlini, "oggi, forti di una gamma completa di prodotti e servizi, vogliamo dimostrare il nostro valore anche nelle applicazioni di trasporto specifico e in particolare nel mondo del cava cantiere dove Scania ha registrato e registra notevoli successi in diversi mercati internazionali. La nostra ambizione è ora quella di conquistare, rapidamente e in modo sostenibile, la posizione di player di riferimento, anche in questo segmento. In termini di volumi, posso solo dire che a oggi registriamo nel primo semestre 2016 una crescita dell'ordinato superiore al 50 per cento rispetto al 2015, un dato che andrà a confermare

anche la crescita di quota di mercato che stiamo registrando da inizio anno".

Fedeli alla propria tradizione, Italscania continuerà a perseguire la strategia del miglioramento continuo, del prodotto e dei servizi a supporto, affinando la capacità di personalizzazione sartoriale del veicolo anche per l'applicazione cantieristica. Ammette Perlini: "Per farlo, nei prossimi mesi, rafforzeremo ulteriormente la nostra squadra dedicata a queste applicazioni e insisteremo nel processo di formazione continua della nostra rete di vendita perché si mantenga vicina, pronta e proattiva nel cogliere nuove opportunità di contatto e supporto a nuovi clienti. Continueremo poi a garantire una crescente visibilità, grazie a campagne di marketing dedicate e una costante disponibilità di mezzi sul campo per far conoscere e testare la nostra soluzione cava cantiere ai nuovi clienti".

LA RETE È DETERMINANTE

Fondamentale è quindi l'apporto della rete. "Assolutamente fondamentale - dice Perlini - La nostra rete vive la quotidianità del settore e gioca un ruolo determinante soprattutto in questo ambito. È importante instaurare un rapporto diretto e forte che vada oltre il momento della pura vendita e consegna del mezzo; sono infatti proprio le fasi successive a rappresentare il momento in cui emerge in maniera più evidente il valore aggiunto delle nostre soluzioni e del nostro brand. Un servizio di assistenza sempre pronto ed efficace, anche direttamente presso il cliente, se necessario, un supporto

PROSEGUE CON SUCCESSO "COSTRUIRE IL FUTURO", IL TOUR ITALIANO CHE PROMUOVE PRESSO I CLIENTI LE SOLUZIONI DI TRASPORTO SPECIFICHE CHE SCANIA HA MESSO A PUNTO PER IL CAVA CANTIERE. NE ABBIAMO PARLATO CON IL MANAGER CHE IN ITALSCANIA SI È OCCUPATO DELL'INIZIATIVA. "RIMANIAMO SEMPRE MOLTO PRUDENTI NEL PARLARE DI UNA EFFETTIVA RIPRESA MA È ALTRESÌ INNEGABILE CHE CI SI TROVI IN UNA FASE POSITIVA DI SVILUPPO CHE SCANIA INTENDE SOSTENERE E ALIMENTARE", Afferma GIANCARLO PERLINI.



Lo Scania G 450 impegnato in cava e protagonista di "Costruire il Futuro".

nella gestione ottimale dei mezzi, una costante relazione di vera e propria partnership. Su questo noi puntiamo molto sia nel supporto che nella costante formazione delle concessionarie e delle oltre 100 officine autorizzate".

Uno dei punti di forza dell'offerta Scania è ben rappresentato dall'assistenza: "anche nel cava cantiere - aggiunge Perlini - il costruttore offre soluzioni di assistenza altamente personalizzate sia in termini di livello di copertura sia in termini di estensione temporale. Il tutto sviluppato guardando alla missione specifica che i mezzi sono chiamati ad affrontare, con intervalli di manutenzione ottimizzati in funzione delle percorrenze, della gravosità dell'attività che li impegna e soprattutto in funzione degli specifici fattori di utilizzo del singolo mezzo. Un'assistenza che ci vede presenti e sempre vicini al cliente, con un supporto che può avvenire anche presso il cliente stesso, ove necessario. Tutto questo con un unico obiettivo: massimizzare l'operatività dei mezzi".

Sul piano dei prodotti qual è il prodotto di punta dell'offerta Scania nel cava-cantiere? "Sulla base di quanto detto - conclude il manager di Italscania - rimane difficile parlare di una soluzione di punta proprio perché le nostre soluzioni sono tutte differenti e tagliate sulla base delle caratteristiche del singolo cliente. Possiamo senza dubbio parlare di tipologia più comune in questo segmento che rimane quella che vede una configurazione 4 assi abbinata alla nostra motorizzazione 13 litri, 450 cavalli e un cambio robotizzato Scania Opticruise specializzato per una guida off road".

UNRAE

“Ministro, ci ripensi”



PAOLO ALTIERI
ROMA

Avere veicoli più sicuri sulle strade, più rispettosi dell'ambiente e più risparmiati nei consumi, nonché meno bisognosi di manutenzione è quanto di meglio si possa auspicare un po' per tutti: per il cittadino comune che vive in città ed esige, legittimamente, un ambiente più sano e meno rumoroso; per le autorità pubbliche, considerato che la maggiore incidenza di incidenti causa un costo considerevole in termini di produttività (e quindi di PIL) nonché un costo sociale (ad esempio

per soccorsi e cure mediche); per il trasportatore, che al suo veicolo chiede performance ma, di questi tempi, soprattutto un basso costo di gestione; per il flottista, che dal suo parco vorrebbe il massimo in termini di efficienza e produttività.

Eppure il Ministro dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda, ha presentato il “Piano Nazionale Industria 4.0”, con il quale si intende promuovere il rilancio degli investimenti delle imprese italiane, con particolare attenzione a quelli innovativi: il Piano prevede un super-ammortamento del 250 per cento per chi

investe in innovazione, ma per i veicoli e per gli altri mezzi di trasporto l'attuale misura di super-ammortamento del 140 per cento viene ridotta nel Piano al 120 per cento.

Pur esprimendo apprezzamento per i contenuti complessivi del Piano, che prevedono tra l'altro misure di sostegno all'acquisizione di veicoli, quali beni strumentali, per Franco Fenoglio, Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri) il segnale di attenzione per il mondo della produzione si scontra con tale disposizione.

“L'andamento attuale del mercato dei veicoli industriali in Italia - afferma Franco Fenoglio - nonostante le note difficoltà, conferma la forte sensibilità del settore ai problemi della sostenibilità, tanto più quando incoraggiata da provvedimenti mirati e strutturali. La conseguenza della rimodulazione del super-ammortamento sarà un'anticipazione della domanda di veicoli industriali nei prossimi mesi, con un inevitabile calo all'inizio del 2017 e un impatto non trascurabile”.

Negli anni della lunga crisi economica un po' tutti i costruttori di veicoli di

IL PRESIDENTE DELLA SEZIONE VEICOLI INDUSTRIALI FRANCO FENOGLIO INVITA IL GOVERNO A RIVEDERE LE SCELTE DI POLITICA ECONOMICA RELATIVE AL MONDO DEL TRASPORTO: IL “PIANO NAZIONALE INDUSTRIA 4.0” PREVEDE MISURE DI SOSTEGNO ALL'ACQUISIZIONE DI VEICOLI, QUALI BENI STRUMENTALI, MA RIDUCE DAL 140 AL 120 PER CENTO LA MISURA DEL SUPER-AMMORTAMENTO PER CAMION E MEZZI PROFESSIONALI. “IL SETTORE DEI TRASPORTI NECESSITA DI UN SOSTEGNO STRUTTURALE DALLE AUTORITÀ GOVERNATIVE”, AFFERMA FENOGLIO.

trasporto merci hanno investito somme ragguardevoli in sviluppo tecnologico del prodotto, tanto da essere oggi in grado di offrire sul mercato veicoli che non solo rispondono alle più avanzate norme sull'inquinamento e sulla sicurezza, ma già prefigurano un futuro ormai prossimo, nel quale si dovrà dare attenzione prioritaria alla sostenibilità economica e ambientale come condizione indispensabile per rendere competi-

Infrastrutture e dei Trasporti, che svolge un ruolo determinante nei rapporti con il mondo imprenditoriale della logistica e dei trasporti. Riteniamo indispensabile che esso venga considerato parte integrante della politica economica per lo sviluppo produttivo. Mentre ribadiamo la nostra richiesta affinché diventino strutturali o almeno pluriennali le misure di sostegno al settore dei veicoli industriali, nell'ambito di



Stretta di mano tra Matteo Renzi e Carlo Calenda, Ministro dello Sviluppo Economico. Alle spalle del premier Sergio Mattarella.

tive le imprese italiane di trasporto.

“In particolare - prosegue il Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'UNRAE - nella cabina di regia prevista dalla gestione del Piano non viene indicato il Ministero delle

una rinnovata politica industriale dei trasporti non più dilazionabile, invitiamo il Governo a ripristinare la quota del super-ammortamento al 140 per cento anche per l'acquisizione di veicoli da parte delle imprese”.

SCANIA

In rete le cose funzionano meglio

CONNETTIVITÀ E DIGITALIZZAZIONE ALLA BASE DELLA NUOVA OFFENSIVA SUI SERVIZI CHE PUNTA ALLA MASSIMA PROFITABILITÀ.

Servizi su misura che garantiscono la massima profittabilità. È questa la rinnovata mission di Scania che, grazie alla presentazione della nuova generazione di autocarri, ha deciso di ampliare il proprio raggio d'azione nei servizi di connettività, semplificando le attività sia dei conducenti che degli autotrasportatori, con particolare attenzione alla redditività dei clienti.

Un ecosistema di servizi, quindi, sia fisici presso i concessionari Scania che digitali grazie alla connettività, essenziale per gestire un'azienda in modo sostenibile e a lungo termine nell'attuale competitivo settore dei trasporti. Per quanto riguarda i veicoli connessi, Scania è all'avanguardia nel settore e, grazie all'introduzione della nuova generazione di veicoli, sta ulteriormente rafforzando la propria posizione in quest'area. Proprio come accade per il veicolo, la capacità di personalizzare soluzioni e impostazioni individuali per i vari tipi di autotraspor-



tatori è il fattore che può fare la differenza tra profitti e perdite.

Circa un anno fa, Scania

ha iniziato a proporre in tutti i mercati europei il servizio di manutenzione con piano flessibile. Il servizio si basa sulla

connettività dei veicoli per cui il loro servizio di assistenza può essere stabilito sulla base dei dati di utilizzo effet-

tivo e non con il metodo tradizionale del chilometraggio o del calendario. Questo significa che, in funzione delle condizioni operative e utilizzando l'olio Scania a lunga durata, gli intervalli di sostituzione dell'olio possono arrivare fino a 150mila chilometri.

I vantaggi per il cliente sono evidenti, come dimostra ad esempio la riduzione delle visite in officina. I clienti non sono più obbligati a ricordare quando devono eseguire gli intervalli di assistenza fissi e a organizzarsi di conseguenza, perché è Scania a contattarli per scegliere insieme il momento più opportuno per la visita in officina.

Naturalmente, questo cambiamento è basato sul concetto di connettività dei veicoli. Se si aggiungono altri servizi, ad esempio diagnosi remota e servizi relativi ai rimorchi e agli allestimenti (VRS, Vehicle Related Services), Scania può stabilire una relazione proattiva con il cliente e aumentare le probabilità che il veicolo sia sempre operativo

grazie a una manutenzione pianificata e preventiva. Nell'Europa del 2016, la connessione dei veicoli è ormai inevitabile e Scania dispone attualmente di oltre 200mila veicoli connessi. Gli esperti del settore concordano che la capacità di utilizzare al meglio la connettività è fondamentale per mantenersi competitivi anche in futuro.

La gamma di servizi Scania esistente in Fleet Management e Driver Services viene continuamente ampliata con l'aggiunta di ulteriori funzioni sempre più avanzate. I servizi in fase di introduzione nell'area dei Servizi integrati per i prodotti includono la gestione remota del riscaldatore ausiliario del veicolo e numerosi miglioramenti apportati alla comunicazione tra conducenti e autotrasportatori, tra cui un nuovo portale dotato di funzionalità ancora più sofisticate. Servizi quali Ecolution by Scania sono sul mercato da ormai diversi anni e hanno avuto il tempo di dimostrare più volte il proprio valore.

Prestando attenzione a tutti i fattori, dalle specifiche del veicolo alla formazione dei conducenti e al coaching di follow-up, oltre che alla manutenzione pianificata, è possibile ottenere risultati positivi sotto forma di aumento del fatturato per veicolo, traguardo che solo dieci anni fa era ritenuto quasi impossibile.

LAMBERET

Consegne a “Zero Petrolio”



IL PROGETTO INNOVATIVO NEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI ISOTERMICI APRE LE PORTE A UN SISTEMA DI CONSEGNE URBANE E REGIONALI VIRTUOSO ED ECOLOGICO. ALLO IAA DI HANNOVER LA CASA FRANCESE HA ESPOSTO IL VEICOLO DIMOSTRATIVO “ZERO PETROLIO”, COMPOSTO DA UNA MOTRICE SCANIA LNG A GAS METANO LIQUIDO CON NUOVO GRUPPO FRIGORIFERO “ECO DRIVE” CARRIER E DA UN SEMIRIMORCHIO SR2 X-CITY DA 27 PALLET.

PIETRO VINCI
LAINATE

La logistica urbana è uno dei settori in cui si misura la capacità innovativa e la vision strategica dei trasporti. Lamberet fa la sua parte in quanto attore di primo piano nel trasporto refrigerato. E all'ultima edizione della IAA ha lanciato un'importante novità che getta le basi per una filiera 100 per cento ecologica adatta alla grande distribuzione nelle aree urbane. La nuova tecnologia “Zero Petrolio” è un progetto innovativo alla cui realizzazione hanno lavorato tutti i protagonisti più evoluti del settore dei veicoli industriali isotermici. Lo scopo: sviluppare un sistema di consegne urbane e regionali virtuoso ed ecologico.

Ad Hannover Lamberet ha esposto, tra i molti mezzi allestiti, un veicolo dimostrativo nella sezione “New World Mobility Live”, un insieme motrice e semirimorchio “Zero Petrolio” dedicato alla logistica urbana profittevole, composto da una motrice Scania LNG a gas metano liquido con nuovo gruppo frigorifero “Eco Drive” Carrier (funzionante con modalità elettrica grazie a un generatore interno alla motrice) e da un semirimorchio SR2 X-Ci-

ty da 27 pallet dotato di serranda Distri+ a sollevamento assistito con automazione 100 per cento pneumatica. Un “ensemble ecologico” che si è tra l'altro già aggiudicato il Trailer Innovations Award 2017 nella categoria “Concept”. Lamberet dispone di una gamma completa di furgonature isotermiche dedicate al sistema di refrigerazione criogenico: motrici di piccola portata (a partire da 12 t), motrici di grossa portata e semirimorchi, in mono e multi temperatura. Questa offerta, interamente standardizzata e industrializzata, è la più ampia del mercato per il sistema ad azoto indiretto. Lamberet del resto è stata una dei pionieri di questa tecnologia, testando dal 2002 un vasto numero di semirimorchi. La capacità odierna di proporre un'offerta completa e matura è il frutto di questi quasi 15 anni di esperienza e sviluppo.

“La nostra gamma criogenica non è un semplice adattamento - ha sottolineato Quentin Wiedemann, Direttore Marketing e Comunicazione di Lamberet - È stata creata per ampliare i vantaggi in termini ambientali di questa tecnologia, senza ridurne l'efficacia. Al contrario, noi vogliamo che le compagnie della logistica beneficino di vantaggi competitivi, economici

e operativi. Abbiamo lavorato per rendere l'integrazione criogenica trasparente sui nostri materiali, sul loro funzionamento silenzioso e sul loro ottimale adattamento ai processi di distribuzione. Ciò che è più importante per una soluzione ambientale, prima di disporre di un sistema di produzione di freddo virtuoso, è di evitarne la dispersione. I nostri pannelli isolanti in materiale composito sono senza

dubbio i più efficaci sul mercato e sono in questo senso la nostra risorsa principale. Questo ci permette di ottenere un ulteriore vantaggio: riducendo il bisogno di produzione del freddo, prolunghiamo l'autonomia dell'insieme e limitiamo il peso a bordo”.

“Questa rottura tecnologica - ha concluso Wiedemann - sarebbe impossibile con le tecnologie isolanti del passato, che consistono nell'iniet-

tare poliuretano nei rivestimenti in lamiera, con una conducibilità termica 100 volte superiore al poliestere”. Come spiegano in Lamberet, la prima qualità dell'integrazione del sistema è quella di essere “trasparente” per l'utilizzatore: quindi non impatta sul volume di carico, sull'isolamento, sull'ergonomia e non riduce le possibilità d'equipaggiamento del veicolo. Una condizione fondamentale è rivedere la concezione della facciata anteriore della furgonatura isotermica, esterna e interna, al fine d'integrare ai pannelli il flusso di azoto. La ventilazione all'interno della furgonatura isotermica è stata ugualmente oggetto di uno sviluppo specifico, con lo scopo di approfittare della rapidità di raffreddamento, caratteristica tipica dei sistemi ad azoto liquido. I semirimorchi utilizzano un sistema di conduzione d'aria aperta, brevettato/certificato IAFO (International Air Flow Optimizer).

Inoltre, per rinforzare i benefici connessi al gruppo frigo alimentato ad azoto liquido in termini di “silenziosità” di funzionamento, Lamberet equipaggia la furgonatura esclusivamente con allestimenti certificati “PIEK”, in linea con i vincoli sonori delle consegne notturne nei centri urbani: paratie, cremagliere,

pianali e sponde sono adatte e insonorizzate. Infine, il nuovo sistema di serranda automatica “Distri+” accelera le operazioni di distribuzione. Con meno di 10 secondi per aprirsi e chiudersi, permette di preservare la zona di carico dall'entrata dell'aria calda e umida. Il suo sistema 100 per cento pneumatico è totalmente silenzioso e preserva l'operatore da eventuali guasti elettrici o elettronici. Senza contare che presentando il miglior rapporto altezza complessiva/altezza di utilizzo in qualsiasi circostanza, permette di beneficiare di veicoli la cui altezza complessiva è adatta alle consegne cittadine. Lamberet e tutti gli attori coinvolti nell'ambizioso progetto hanno concretizzato una vera rottura tecnologica e logistica nell'ambito dei trasporti a temperatura controllata. Il risultato è che ora è possibile operare su larga scala in zone urbane un trasporto intenso a temperatura controllata con materiali “zero particelle e zero rumore”.

Un risultato raggiungibile grazie a una filiera completa e operativa, che integra la produzione di energia rinnovabile, il suo approvvigionamento, uno schema logistico praticabile economicamente e materiali “Zero Petrolio” adattati.



Quentin Wiedemann, Direttore Marketing e Comunicazione di Lamberet

GRUPPO FRIGO BLUEEZE DI AIR LIQUIDE PER MOTRICI E SEMIRIMORCHI

LE NUOVE FRONTIERE DELLA REFRIGERAZIONE

Zero particelle, 100 per cento ecologico. È il “miracolo” della tecnologia “Zero Petrolio” di Lamberet. Il gruppo frigo Blueeze di Air Liquide assicura la refrigerazione delle motrici e dei semirimorchi. La tecnologia criogenica utilizzata mette in atto performance ottimali in termini di catena del freddo e del rispetto ambientale: effi-

cacia e precisione del controllo della temperatura (a +/- 0,5°C con una riduzione della temperatura almeno 2 volte più rapida dei sistemi meccanici classici); silenziosità super-performante che soddisfa le esigenze del marchio PIEK con meno di 57 DBA a potenza massima; assenza totale di emissioni di CO2 e di particelle inquinanti; flessibilità

della logistica, con operazioni possibili durante orari più flessibili. L'innovazione consiste nella produzione del freddo ottenuto dal passaggio dell'aria del compartimento del veicolo isotermico attraverso un convertitore alimentato con azoto liquido, memorizzato a -195°C nel serbatoio del veicolo.

Contrariamente alla tecnologia a iniezione diretta, il sistema Blueeze funziona in maniera “indiretta”: l'azoto non è mai in contatto con l'interno della furgonatura, assicurando un funzionamento in totale sicurezza. La soluzione Blueeze, completa e integrata, è semplice da mettere in funzione e utilizzare. Include anche le attrezzature del freddo, la stazione di distribuzione dell'azoto liquido e i servizi associati.

In Francia, ad esempio, il pieno di

azoto liquido si effettua in 5 minuti, tramite la stazione di distribuzione creata da Air Liquide nella sede Transalliance di Fleville Les Nancy. Il sistema di riempimento è totalmente sicuro e controllato dall'elettronica, senza alcun contatto con l'azoto durante il riempimento. È dunque questa la soluzione isotermica ideale per la distribuzione urbana delle derrate alimentari sensibili o dei prodotti farmaceutici.

In Kögel si occuperà dei mercati di Germania, Austria e Svizzera

OLIVER DIETRICH NUOVO DIRETTORE VENDITE

Oliver Dietrich è il nuovo Direttore Vendite di Kögel per la regione DACH, che comprende Germania, Austria e Svizzera. Nel suo nuovo ruolo, Dietrich si occuperà di espandere la quota di mercato di Kögel, gestendo la forza vendita dell'azienda e sviluppando una strategia chiave per la clientela.

Quarantasei anni, Oliver Dietrich ha costruito la sua carriera professionale nell'industria aeronautica. I veicoli industriali hanno attirato la sua attenzione nel 1998



quando ha iniziato a lavorare nel dipartimento vendite di un produttore di pneumatici.

Ha quindi svolto diverse mansioni fino a diventare Regional Sales Manager per Commercial Vehicle Tyres. Nel 2006 è entrato in una società di Amburgo specializzata nella fornitura di servizi integrati per i trasporti e la logistica. Dal 2012 è diventato responsabile dei mercati tedesco e austriaco.

Nel frattempo, nel 2008, Dietrich aveva anche assunto la carica di Direttore Vendite per il business ricambi truck nella filiale tedesca di una casa produttrice di pneumatici.

KÖGEL

Work in progress



LA VALANGA DI NOVITÀ RECENTEMENTE PRESENTATE ALLA IAA DI HANNOVER TESTIMONIA L'ELEVATO LIVELLO INNOVATIVO E TECNOLOGICO DEL PRODUTTORE TEDESCO. TRA QUESTE, IL RIMORCHIO RIBALTABILE A TRE ASSI PER ASFALTO COMPLETAMENTE ISOLATO E IL NUOVISSIMO LIGHT PLUS CON CARICO UTILE OTTIMIZZATO. SPAZIO ANCHE ALLA TELEMATICA PER RIMORCHI.

VALENTINA MASSA
HANNOVER

Abbondanza di novità che testimoniano gli imponenti sviluppi della tecnologia veicolare di Kögel. È questa la "sostanza" della presenza del produttore tedesco all'ultima edizione della IAA di Hannover. Una vera e propria vetrina ricca di interessanti prodotti ma non solo: i visitatori hanno infatti anche avuto l'occasione di informarsi sui servizi offerti da Kögel, dai finanziamenti all'assistenza completa e alla telematica.

Tra le novità di prodotto segnaliamo innanzitutto il rimorchio a tre assi ribaltabile per asfalto completamente isolato. I rimorchi ribaltabili a due e tre assi di Kögel, con un volume di carico di 24 mc, sono disponibili, in tutte le varianti di spessore delle pareti e del cassone, anche nella versione con cassone termico completamente isolato. Il modello a 3 assi presentato allo IAA 2016 è una variante con fondo del cassone di 5 mm di spessore e parete posteriore di 4 mm di spessore, entrambi in acciaio Hardox 450 temprato, nonché con pareti laterali in lamiera d'acciaio S700 ad alta resistenza da 4 mm. Questa combinazione è ideale per l'impiego quotidiano con miscela d'asfalto e pietrisco. Come opzione, il rimorchio ribaltabile per asfalto è disponibile anche con asse auto-sterzante per i cantieri dagli spazi ristretti.

Interessante anche il nuovissimo Kögel Light Plus con carico utile ottimizzato grazie alla razionalizzazione del peso di telaio e carrozzeria. Con peso ridotto a partire da 4.775 kg utilizzando dotazioni individuali e 5.145 kg nella dotazione base, Light Plus risulta particolarmente economico: il peso tecnico totale è di 39mila kg e il carico tecnico utile sulla ralla è pari a 12mila kg. Kögel ha presentato anche il nuovo assale per rimorchi

KTA, con "doppia ammortizzazione" unica, l'ulteriore sviluppo di Kögel Cool - Pur-Ferro quality, ovvero l'allestimento frigo di qualità superiore con varianti di equipaggiamento specifiche per i vari paesi e il Cargo Rail universale con carrozzeria FlexiUse ed equipaggiamento RoRo (centinato per strada, nave e ferrovia). Altre star dello stand Kögel sono state: il

nuovo rimorchio ad asse centrale Kögel Combi per il traffico intermodale, il telaio Kögel Port 40 Simplex con prolunga posteriore, il Kögel Mega con nuovo alloggiamento per carrello elevatore e variante di equipaggiamento per il carico a due piani, il furgonato Kögel Box a 2 assi, il Kögel Cargo più venduto con opzioni di immobilizzazione del carico. Nell'ambito della proposta Kögel Telematics, l'azienda mette a disposizione dei clienti un modulo telematico per rimorchi Kögel e un portale web telematico per una maggiore trasparenza nella catena di fornitura. Ad Hannover era presente anche Humbaur, società sorella di Kögel che ha presentato diverse sovrastrutture e diversi rimorchi per i servizi di corriere espresso tratti dalla sua nuova gamma per la distribuzione.



KÖGEL

Per chi sa cosa vuole...

Passione per
i veicoli commerciali
dal 1934



... Kögel Light^{plus}

- ✓ Telaio e struttura ottimizzati dal punto di vista del peso e del carico utile
- ✓ Più altezza interna grazie al collo del telaio ridotto di 60 millimetri rispetto al modello precedente
- ✓ Ulteriori dotazioni personalizzate per la riduzione del peso

Il vostro partner in Italia

Michele Mastagni

Direttore Commerciale Italia

mobile +39 3312922224

michele.mastagni@koegel.com

www.koegel.it

IL PROTOTIPO DELLA CASA SVEDESE EQUIPAGGIATO CON PNEUMATICI 315/70 R22.5 E 385/55 R22.5

CONTINENTAL PARTNER D'ECCELLENZA DI VOLVO CONCEPT TRUCK

La strada dell'efficienza del prototipo Volvo Concept Truck si avvale di un partner d'eccezione come Continental Tires.

Il produttore tedesco è il fornitore ufficiale dei pneumatici truck che punta a migliorare in modo significativo l'efficienza dei mezzi pesanti

per il trasporto merci e ridurre le emissioni di gas serra.

Il progetto Concept Truck riguarda l'intero veicolo, trattore e rimorchio.

"Abbiamo contribuito agli obiettivi ambiziosi e avveniristici del progetto equipaggiando il prototipo

Volvo con pneumatici di nuova concezione con minore resistenza al rotolamento", ha dichiarato Klaus Kreipe, a capo del dipartimento Primo Equipaggiamento (OE) Pneumatici Truck di Continental.

Nello sviluppo dei pneumatici per il prototipo sono state adottate

varie misure innovative che riducono il consumo di carburante del veicolo senza comprometterne le prestazioni.

Il prototipo Volvo monta pneumatici Continental 315/70 R22.5 sugli assi sterzante e trattivo e 385/55 R22.5 su quelli trainati del

rimorchio.

Volvo Trucks e Continental vantano relazioni consolidate da lunga data e la collaborazione nell'ambito del progetto Volvo Concept Truck è l'ulteriore riprova della forte partnership tecnologica che unisce le due aziende.

VDO DLD WIDE RANGE II

Risparmiare con il tachigrafo

GUIDO PRINA
CINISELLO BALSAMO

Risparmiare tempo e risorse con le operazioni connesse all'utilizzo del tachigrafo? Oggi si può grazie a un'altra soluzione innovativa messa a punto da VDO, brand del Gruppo Continental. Con la nuova generazione di DLD Wide Range, rispettare le scadenze di scarico e archiviazione dei dati del tachigrafo non è più un problema.

I dati provenienti dal tachigrafo e dalle carte conducente sono scaricati automaticamente tramite rete GPRS, ovunque si trovi il veicolo, in tutta Europa, sulla base di una programmazione definita dal gestore della flotta. Inoltre, la carta azienda rimane comodamente in ufficio e abilita automaticamente il download dei dati da remoto: non è più necessario inserirla nel tachigrafo durante l'operazione di scarico. VDO viene incontro alle esigenze di aziende e autisti: attenersi alle normative sulla gestione dei dati del tachigrafo può infatti essere difficoltoso per le aziende di trasporto che, effettuando tratte a lungo raggio, non hanno la possibilità di far rientrare i veicoli in sede ogni tre mesi.

Tutto questo ora è un ricordo grazie al DLD Wide Range II, già disponibile sul mercato, che offre ai fleet manager e alle aziende di trasporto l'accesso diretto a un servizio web-based per il trasferimento wireless dei dati dalla memoria di massa del tachigrafo digitale (DTCO) e dalle carte del conducente. Il dispositivo, di qualità OEM, può essere installato in pochi minuti con un cavo plug and play (opzionale) e può essere attivato immediatamente grazie alla scheda SIM integrata.

L'hardware è già pronto per il futuro, con le funzioni telematiche quali la registra-

zione della posizione e dei dati diagnostici del veicolo tramite CAN o altri ingressi. Per accedere al servizio

dedicato allo scarico remoto dei dati mediante DLD Wide Range II non è necessario installare un software in locale,

ma è sufficiente collegarsi a TIS-Web di VDO, la piattaforma online che consente di archiviare e visualizzare i dati tachigrafici.

"Con DLD Wide Range II si arricchisce la nostra gamma di prodotti di tachigrafi e telematica - dichiara Lorenzo Ottolina, Responsabile Commerciale VDO Tachigrafi e Telematica - Con questa nuova versione, lo scarico wireless dei dati tachigrafici di autisti e veicoli è ancora più semplice e veloce. Sono lontani i tempi in cui era necessario scaricare i dati manualmente, veicolo per veicolo - operazione molto lunga e laboriosa se si pensa a flotte con un numero elevato di veicoli. Oggi tutto può essere

dallo scarico all'archiviazione e alla generazione delle reportistiche, rimanendo sempre in regola con gli obblighi di legge e risparmiando tempo e risorse che possono essere utilizzati in altri ambiti".

In alternativa, per le aziende di trasporto i cui mezzi rientrano regolarmente in sede, è disponibile DLD Short Range II, che scarica automaticamente i dati tachigrafici tramite rete wifi. Le flotte miste possono dunque dotare i propri veicoli con il dispositivo di scarico remoto più adatto alle proprie esigenze. DLD Wide Range II e DLD Short Range II sono compatibili anche con sistemi di gestione dati tachigrafo offerti da altri produttori.



CON LA NUOVA GENERAZIONE DI DLD WIDE RANGE, RISPETTARE LE SCADENZE DI SCARICO E ARCHIVIAZIONE DEI DATI DEL TACHIGRAFO NON È PIÙ UN PROBLEMA. I DATI PROVENIENTI DAL TACHIGRAFO E DALLE CARTE CONDUCENTE SONO SCARICATI AUTOMATICAMENTE TRAMITE RETE GPRS, OVUNQUE SI TROVI IL VEICOLO, IN TUTTA EUROPA, SULLA BASE DI UNA PROGRAMMAZIONE DEFINITA DAL GESTORE DELLA FLOTTA. INOLTRE, LA CARTA AZIENDA RIMANE COMODAMENTE IN UFFICIO E ABILITA AUTOMATICAMENTE IL DOWNLOAD DEI DATI DA REMOTO: NON È PIÙ NECESSARIO INSERIRLA NEL TACHIGRAFO DURANTE L'OPERAZIONE DI SCARICO.

È UNO DEI PRINCIPALI RICOSTRUTTORI INDIPENDENTI DI PNEUMATICI PER AUTOCARRO

CONTINENTAL TYRE ACQUISISCE L'INGLESE BANDVULC

Continental Tyre Group, società controllata al 100 per cento da Continental AG, ha acquisito Bandvulc, uno dei principali ricostruttori indipendenti di pneumatici per autocarro e fornitore di servizi per la gestione delle flotte del Regno Unito. Questa operazione rafforza la posizione di Continental Tyre Group nel mercato britannico e in quello irlandese. Bandvulc è ora interamente controllato da Continental U.K. Group Holdings Limited.

Bandvulc collabora con Continental da oltre 25 anni. Lo stabilimento di Ivybridge

continuerà quindi a produrre pneumatici ricostruiti di alta qualità sia con il marchio Bandvulc che con quello ContiRe, in attesa di ulteriori investimenti che ampliaranno la gamma ContiRe prodotta nel Regno Unito.

Continental potrà contare sui vantaggi di uno stabilimento di proprietà, mentre Bandvulc avrà la possibilità di espandersi grazie all'accesso alla rete globale di clienti e flotte di Continental.

"I nostri portafogli clienti e le nostre linee di prodotti complementari - ha detto David

Smith, Amministratore delegato di Continental U.K. - fanno sì che ogni settore aziendale possa beneficiare di ampie opportunità di crescita, con pochissime aree di sovrapposizione. È nostra intenzione continuare a gestire entrambe le aziende in modo molto simile a quanto avviene oggi e siamo lieti di annunciare che l'intero management team di Bandvulc rimarrà invariato, compreso Patrick O'Connell, l'attuale Amministratore delegato".

Bandvulc ha sviluppato un ampio portfolio di servizi per le flotte che sono offerti sul mer-

cato tramite numerosi rivenditori e società logistiche di primaria importanza.

I diversi settori di business in cui opera Bandvulc integreranno e aggiungeranno valore alla strategia di servizi alle flotte di Continental Tyre Group. Continental ha acquisito anche la rete dei servizi di manutenzione dei pneumatici di Bandvulc, che comprende cinque punti di assistenza e 75 officine mobili. Questa gamma di servizi rafforzerà ulteriormente l'attuale offerta Conti360° Fleet Services di Continental.

MERCATO TRAINATI

Semestre in crescita con riserva

NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2016 LE IMMATRICOLAZIONI DI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI SONO AUMENTATE DEL 35,5 PER CENTO.

TUTTAVIA, IL MERCATO DEI VEICOLI RIMORCHIATI DIMOSTRA UN ANDAMENTO INCOSTANTE: "I RILEVAMENTI - SOTTOLINEA IL COORDINATORE DEL GRUPPO RIMORCHI E SEMIRIMORCHI DI UNRAE, SANDRO MANTELLA - INDICANO DIFFERENZE DI TREND TALVOLTA RILEVANTI DI MESE IN MESE, MA È IMPORTANTE CHE CONTINUI LA CRESCITA DEL MERCATO DEI VEICOLI INDUSTRIALI".



FABIO BASILICO
MONZA

Il mercato italiano premia i rimorchi e semirimorchi. Secondo le proiezioni effettuate dal Centro Studi e Statistiche di Unrae sulla base dei dati forniti dal Mi-

nistero dei Trasporti, nel primo semestre del 2016 le immatricolazioni di rimorchi e semirimorchi con massa totale a terra superiore a 3,5 t ha raggiunto le 7.600 unità, contro le 5.607 dello stesso periodo dello scorso anno. L'incremento

è del 35,5 per cento.

"Il mercato dei veicoli rimorchiati - sottolinea il coordinatore del Gruppo Rimorchi e Semirimorchi di Unrae, Sandro Mantella - dimostra un andamento incostante: i rilevamenti indicano differenze di trend

talvolta rilevanti di mese in mese, legate anche alle scadenze della concessione degli incentivi agli investimenti nel settore, derivanti dalle disposizioni contenute nelle leggi di stabilità e da altri provvedimenti che hanno avuto esito stimolan-

te sulla domanda (superammortamento)".

Le rilevazioni effettuate sui dati di immatricolazione denunciano anche la difficoltà di identificare le carrozzerie dei veicoli rimorchiati, i cui allestimenti finali non sono specificati

nelle carte di circolazione per una quantità importante di mezzi.

"Il Gruppo Rimorchi e Semirimorchi di Unrae - prosegue Mantella - plaude all'iniziativa della Direzione Generale della Motorizzazione del Ministero dei Trasporti, che con circolare emanata il 12 luglio scorso ha stabilito le procedure per implementare la digitalizzazione dell'Amministrazione dei Trasporti, favorendo tra l'altro una maggior puntualità nella comunicazione dei dati di mercato. Ci impegneremo a collaborare in tal senso col Ministero dei Trasporti, anche per rendere più significative, ai fini di analisi del mercato, proprio le individuazioni delle carrozzerie dei veicoli rimorchiati".

Sulla base dei dati del primo semestre 2016 e considerata l'ormai prossima introduzione di disposizioni che favoriranno il necessario rinnovo del parco circolante che, per quanto riguarda i rimorchi, deve portare verso più alti standard di sicurezza generale, oltre a favorire lo sviluppo dell'intermodalità, l'Unrae prevede che alla fine del 2016 le immatricolazioni annuali di rimorchi e semirimorchi possano raggiungere le 15mila unità.

Il che sarebbe comunque un risultato pienamente positivo e tale da ridare piena fiducia al settore e soprattutto ai costruttori di rimorchi e semirimorchi che così potrebbero investire anche sul piano dello sviluppo tecnologico.

MULTITRAX

COMMERCIO INTERNAZIONALE RIMORCHI E SEMIRIMORCHI

Efficienza e qualità al vostro servizio



Gadesco Pieve Delmona (CR) - Via Arti e Mestieri, 7
Tel. 0372-837055 - Fax 0372-838047

website: www.multitrax.it
e-mail: info@multitrax.it

AZIENDA



Dal 1996 una realtà solida al fianco degli autotrasportatori con prodotti di qualità, una struttura di vendita qualificata e un servizio assistenza efficiente

PARTNERS

FELDBINDER

D-TEC

KRAKER

DOLL

BENALU

I partners rappresentati sono leader in Europa per la produzione di rimorchi e semirimorchi

PRODOTTI

PORTA CONTAINER

TRASPORTI ECCEZIONALI

CISTERNE

PIANI MOBILI

RIBALTABILI

Qualsiasi esigenza di trasporto è soddisfatta grazie ad una ampia gamma di prodotti tecnologicamente all'avanguardia

RICAMBI ORIGINALI

CARGO FLOOR

DCA FAMILY

VALX

KAESSBOHRER

Siamo in grado di offrire ricambi originali in pronta consegna presso la nostra sede

ZF AFTERMARKET

Decollo verso l'espansione

DALLA COMPLETA INTEGRAZIONE CON TRW NASCE ZF AFTERMARKET, NUOVA ORGANIZZAZIONE CON CUI IL PRODUTTORE DI FRIEDRICHSHAFEN SI PONE UN OBIETTIVO PIÙ CHE AMBIZIOSO: DIVENTARE LA SECONDA PIÙ GRANDE ORGANIZZAZIONE AFTERMARKET AL MONDO CON UNA RICCA GAMMA DI PRODOTTI E UN'ASSISTENZA ECCELLENTE PER IL MERCATO DI OGGI MA ANCHE PER QUELLO DI DOMANI. AD AUTOMECHANIKA LANCIATA LA TECNOLOGIA deTAGTIVE, UN LOCALIZZATORE CHE CONSENTE AI GESTORI DEL PARCO IL MONITORAGGIO A DISTANZA DI NUMEROSI DATI IMPORTANTI SULLA MERCE TRASPORTATA, TRA CUI TEMPERATURE E SPOSTAMENTI.



MAX CAMPANELLA ASSAGO

Con l'organizzazione congiunta ZF Aftermarket, il produttore di Friedrichshafen si proietta verso il futuro del settore automotive. Ponendosi come colosso dalla forza impressionante - grazie al completamento dell'integrazione con TRW - ZF prende il decollo per una lunga fase di espansione, avviandosi verso un viaggio che, mentre accelera in corsia di sorpasso, si pone un traguardo più che ambizioso: diventare la seconda più grande organizzazione aftermarket al mondo.

La novità è stata annunciata all'Automechanika a Francoforte, dove ZF era presente con un proprio spazio espositivo. In sostanza, nasce a livello globale la ZF Aftermarket, che rappresenta la piena e completa integrazione con TRW Aftermarket. Oggi, dopo l'integrazione per il pri-



Neil Fryer, direttore commerciale ZF Aftermarket

mo equipaggiamento, la nuova organizzazione aftermarket è stata definita a livello globale. ZF Aftermarket è una nuova organizzazione che rappresenta quattro marchi e altrettanti prodotti: TRW (che comprende componenti per freni, sterzo e sospensioni), SACHS (marchio tedesco di lunga tradizione che produce frizioni e ammortizzatori), Lemfoerder (componenti

dello sterzo e del telaio nel mercato dei ricambi) e Openmatics per la connettività.

La nuova organizzazione è dunque in grado di offrire una gamma ancora più ampia di prodotti e un'assistenza eccellente, sia per il mercato di oggi che per quello di domani. Il continuo ampliamento della gamma di prodotti si arricchisce di nuovi componenti, così come un'assistenza globale estesa, che rende ZF After-

market partner leader nel settore competitivo dei ricambi e dell'assistenza tecnica per automotive. Alla fiera di Francoforte ZF ha presentato una new entry in Openmatics, piattaforma telematica proprietaria di ZF: si tratta della tecnologia deTAGTive, un localizzatore che consente ai gestori del parco veicoli il monitoraggio a distanza di numerosi dati importanti sulla merce sensibile trasportata, tra

cui temperature e spostamenti. Ciò permette di ottimizzare la durata dei viaggi e il consumo di carburante all'interno della catena di distribuzione.

"I nostri marchi - spiega Neil Fryer, direttore commerciale di ZF Aftermarket - sono il segno concreto di un impegno nell'offrire innovazioni e qualità OE che dura da generazioni. Ce la stiamo mettendo tutta per mantenere alte le prestazioni fornite e offrire

ai nostri clienti gamme di prodotti leader, in modo che possano conquistare fette di mercato sempre più consistenti e assicurarsi la crescita del mercato. Grazie all'ampia gamma di prodotti, ZF è in grado di coprire circa il 35 per cento del fabbisogno giornaliero delle officine il tutto da un'unica fonte: trasmissioni complete o componenti parziali, assali, sistemi sterzanti e differenziali, componenti chassis e sterzo, ammortizzatori, componenti della catena cinematica e componenti in gomma-metallo". La varietà offerta è ora completata dai prodotti TRW, tra cui l'intera gamma Corner Module per veicoli: freni, sterzo e sospensioni. Ad Automechanika nell'ampio ventaglio di soluzioni molte novità, come i convertitori di coppia o i filtri dell'olio, ma anche i prodotti ZF più rinomati come i componenti dello sterzo, il cambio 8HP o il volano bimassa.



MATTEO ZUCCHI È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO DI ZF ITALIA

RIORGANIZZAZIONE SUL PIANO GLOBALE ACCOMPAGNATA DA IMPORTANTI CAMBIAMENTI

La presenza sul mercato dell'organizzazione combinata ZF Aftermarket è ben salda: un fatturato di quasi tre miliardi di euro, un organico complessivo di 8mila collaboratori ripartiti in oltre 120 sedi e 650 partner di servizio in tutto il mondo. "La sempre maggior presenza di ZF nel mondo - spiega Neil Fryer, direttore commerciale di ZF Aftermarket - è segno tangibile dell'impegno nel fornire qualità e innovazione e generare una solida rete di vendita. L'obiettivo che si prefigge la forza vendita è stabilire e mantenere relazioni a lungo termine con i clienti fornendo loro le soluzioni di cui hanno bisogno. ZF continuerà a curare le relazioni con i propri clienti adattando proattivamente tecnologia e servizi offerti ai cambiamenti del mercato. Da leader nella tecnologia

automotive, ZF si impegna a sviluppare soluzioni per la mobilità del futuro".

Anche i veicoli da lavoro stanno diventando sempre più dei "computer con le ruote" e presto saranno capaci di individuare gli intervalli di manutenzione e avviare autonomamente la manutenzione e la riparazione utilizzando la rete di dati a disposizione. Per garantire una concorrenza di mercato leale, ZF Aftermarket supporta le iniziative del settore che garantiscono ai conducenti il pieno controllo sul trattamento dei dati personali e la piena facoltà di scegliere l'officina desiderata per la manutenzione o la riparazione. Inoltre ZF Aftermarket continua ad essere attiva in diverse organizzazioni del settore e guidare le discussioni che animano i vari mercati. ZF è uno dei



primi membri fondatori di organizzazioni quali VREI e TecCom, mostrando così di saper anticipare proattivamente i futuri sviluppi del mercato e creare profitto sul lungo termine favorendo interessanti opportunità di crescita del settore ricambi e assistenza tecnica nell'automotive, con un approccio sinergico tra realtà lavorative interconnesse.

In casa ZF Italia si respira una ventata di ottimismo e di rinnovato entusiasmo, sull'onda non solo dei cambiamenti strutturali a livello di organizzazione aftermarket globale che, in Italia, coincidono con un'ulteriore, importante svolta: Matteo Zucchi, già Direttore Generale di ZF Italia da gennaio, da maggio scorso è nuovo Amministratore delegato e succede a Edoardo Vantellini.

Completamente rinnovata la gamma Frigo per i veicoli commerciali

TRASPORTO REFRIGERATO PERSONALIZZATO CON IL SERVICE TUTTO INCLUSO

Webasto offre una vasta gamma di soluzioni individuali nel settore dei sistemi di refrigerazione per i veicoli commerciali leggeri. A tal fine, l'intera gamma di Frigo è stata completamente revisionata. I nuovi Frigo Top 50 e Frigo Top 60 offrono una refrigerazione potente per veicoli con una capacità di carico fino a 38 mc. Il peso ridotto del sistema facilita una maggiore capacità di carico del veicolo. Inoltre, il design aerodinamico genera un coefficiente di resistenza inferiore, garantendo così un minor consumo di carburante. Entrambi questi elementi si traducono in una riduzione di costi e costituiscono un vantaggio competitivo evidente per le aziende.

In futuro, i professionisti non saranno più costretti a scendere a compromessi quando si trasportano contemporaneamente

merci che richiedono diversi tipi di refrigerazione o raffreddamento nello stesso veicolo. Con il Frigo Top 35 Multi-Temperaturatura, Webasto offre un modulo flessibile ed espandibile con cui si possono impostare temperature - da meno 20 a più 20 gradi Celsius - proprio in termini di esigenze. Per esempio, è possibile trasportare pesce congelato a meno 18 gradi in un vano di carico e, allo stesso tempo, vino ad una temperatura di dieci gradi in un secondo vano di carico separato, entrambi nello stesso veicolo.

Se un difetto si verifica durante il trasporto della merce, Webasto offre uno speciale servizio post-vendita: il Priority Service Webasto con una linea di emergenza h 24. Il servizio è disponibile in tutta Europa nella rispettiva lingua locale. La rete

di assistenza, composta da oltre 500 rivenditori qualificati Webasto, offre assistenza rapida e professionale. Al Salone di Hannover oltre al pacchetto standard, Webasto ha presentato la versione ampliata Webasto Priority Service Comfort. Funzionalità e affidabilità operativa del sistema di refrigerazione sono protette e garantite mediante intervalli di manutenzione annuali. Inoltre, quando si sceglie l'opzione di servizio completo, tutti i costi sostenuti durante la manutenzione o la riparazione sono coperti. Questo permette agli imprenditori di avere il controllo completo dei costi e di fare affidamento sulla gestione veloce e semplice dei trasporti. Il pacchetto Comfort sarà disponibile in Germania nei primi mesi del 2017. L'estensione a tutta l'Europa è prevista nel corso dell'anno.

WEBASTO

Soluzioni ottimali e su misura

AL SALONE IAA 2016 DI HANNOVER IL GRUPPO DI STOCKDORF HA PRESENTATO UNA SERIE DI IMPORTANTI NOVITÀ: L'EFFICIENTE HIGH-VOLTAGE HEATER DA 10 kW PER I VEICOLI COMMERCIALI ELETTRICI, I POTENTI RISCALDATORI AD ACQUA THERMO TOP PRO 120 E 150 PER I BUS E LA GAMMA FRIGO TOP DI SISTEMI COMPATTI PER IL TRASPORTO REFRIGERATO. L'OBIETTIVO È COMBINARE SISTEMI DI RISCALDAMENTO E RAFFREDDAMENTO IN SOLUZIONI COMPLETE, INTELLIGENTI E PERFETTAMENTE PROGETTATE. "SIAMO VICINI AI NOSTRI CLIENTI CON SOLUZIONI PERSONALIZZATE PER L'INTERO CIRCUITO DELL'ACQUA", SPIEGA MARCO LELLI, MANAGING DIRECTOR AFTERMARKET IN WEBASTO THERMO & COMFORT ITALY.

MATTEO GALIMBERTI
HANNOVER

Per Webasto, il comfort del clima nelle postazioni di lavoro mobili non significa solo fornire potenti soluzioni per la cabina di guida e per i vani di carico. In qualità di fornitore di sistemi, l'azienda - con sede a Stockdorf, nei pressi di Monaco di Baviera, a conduzione familiare fin dalla sua fondazione nel 1901 - combina sistemi di riscaldamento e raffreddamento in soluzioni complete che sono intelligenti e perfettamente progettate. "In qualità di fornitore globale - spiega l'ingegner Marco Lelli, Managing Director Aftermarket in Webasto Thermo & Comfort Italy - i team di sviluppo Webasto sono locali, e quindi vicini ai nostri clienti, fornendo soluzioni personalizzate per l'intero circuito dell'acqua".

Così, Webasto era presente all'IAA di Hannover per presentare le sue più recenti innovazioni con il claim "Riscaldamento e raffreddamento - efficiente e su misura". Tali innovazioni comprendono un potente prototipo di riscaldatore elettrico ad alta tensione (HVH) per veicoli commerciali leggeri e pesanti, sistemi compatti per il trasporto refrigerato della nuova gamma Frigo Top completamente riprogettata e gli effi-

cienti riscaldatori ad acqua Thermo Top Pro 120 e 150 per gli autobus.

La crescente domanda globale di veicoli ibridi ed elettrici impone una sfida speciale: c'è solo un limitato calore residuo del motore che può essere utilizzato per il riscaldamento di questi veicoli. Per risolvere questo problema, Webasto già nel 2015 aveva introdotto sul mercato un riscaldatore elettrico, il riscaldatore ad alta tensione (HVH) con potenza termica regolabi-

le in continuo di 0,2-7,0 kW. Webasto sta attualmente lavorando su un ulteriore sviluppo del HVH, che sarà caratterizzato da una capacità di riscaldamento di 10 kW. Esso consentirà il riscaldamento più efficace degli spazi interni dei veicoli commerciali leggeri, furgoni e camion che sono sempre più disponibili anche in versione ibrida plug-in e alimentati elettricamente. Il riscaldatore HVH da 10 kW copre una varietà di livelli di tensione fino a 850 V. Grazie

all'efficiente tecnologia heating layer, il riscaldatore converte energia elettrica in calore senza pressoché alcuna perdita a un fattore di efficienza costante di oltre il 95 per cento. Un ulteriore vantaggio del riscaldatore HVH Webasto consiste nell'utilizzo di sole materie prime facilmente accessibili e senza piombo nel rispetto dell'ambiente. Inoltre, questa tecnologia non contiene in alcun modo terre rare.

Il Thermo Top Pro 120 e il

Thermo Top Pro 150, di cui è previsto il lancio sul mercato nei primi mesi del 2017, costituiscono una nuova generazione di riscaldatori ad acqua nelle categorie ad alto rendimento da 12 e 15 kW. Così il basso consumo di carburante e di energia e l'ottimizzata silenziosità rendono un prezioso contributo sia al risparmio sui costi e alla protezione dell'ambiente. I potenti riscaldatori sono entrambi disponibili nelle versioni a 12 e 24 V e sono ideali per l'utilizzo in

mini e midi-autobus, veicoli per edilizia e agricoltura. I riscaldatori presentano un concetto innovativo di bruciatori e un sistema intelligente di diagnosi e di sicurezza. I sensori rilevano i gas di scarico e la temperatura del liquido di raffreddamento e trasmettono continuamente i valori alla centralina. Una delle nuove caratteristiche di questa classe di potenza è la regolazione automatica dell'altitudine. In questo modo, in linea con il motto Webasto "Il tuo comfort - La nostra missione", i viaggiatori in montagna non devono rinunciare a comfort e convenienza. Da un lato, la compensazione automatica dell'altitudine garantisce la capacità di riscaldamento completo ad altitudini fino a 3.500 metri sopra il livello del mare. Dall'altro, il riscaldatore funziona anche a temperature estreme fino a meno 40 gradi. I componenti di alta qualità e il motore EC brushless, con la più alta classificazione in termini di protezione da acqua e polvere, si contraddistinguono per lunga durata e bassi costi di manutenzione. Le dimensioni compatte e il peso leggero consentono una facile installazione del riscaldatore anche in spazi ristretti. Inoltre, il sistema ad alta efficienza è dotato di una pompa del liquido di raffreddamento con una portata volumetrica di 1.500 l/h, nonché un dispositivo autoprotettivo.



INTERGOMMA

Al servizio di chi si muove

Primo Aeolus Flagship Shop in Italia, è stato inaugurato in grande stile il nuovo, modernissimo Centro Tecnologico al porto di Livorno.

La sede principale di Intergomma si trova a Fornacette, in provincia di Pisa, ma il porto di Livorno, con tutto l'indotto che questo comporta, oltre alla presenza in loco di quelli che sono già alcuni dei principali clienti dell'azienda toscana, ha portato alla decisione di aprire un nuovo Centro nel cuore della zona industriale, un luogo decisamente strategico dove sono presenti i principali attori del settore trasporto.

Il nuovo Centro Intergomma si sviluppa su un'area di 4.500 mq, dei quali 1.500 coperti suddivisi in due diversi capannoni. Moderno e funzionale, mette a disposizione dei trasportatori macchinari di ultima generazione per il con-

trollo e la messa in opera dei pneumatici oltre, naturalmente, a una scelta amplissima di prodotti a marchio Aeolus, brand - salito agli onori della cronaca per l'acquisizione di Pirelli da parte della capogruppo ChemChina - importato e distribuito in esclusiva per l'Italia proprio da Intergomma. L'azienda asiatica è nata nel 1965 come Henan Tyre e oggi è uno dei dieci maggiori costruttori di pneumatici in Cina e tra i primi venti al mondo.

Primo Aeolus Flagship Shop in Italia, il modernissimo Centro Tecnologico livornese, insieme a quattro Istituti di Ricerca & Sviluppo per elastomeri e pneumatici, agli stabilimenti di produzione certificati secondo le norme ISO

9001 e ISO/TS16949 e al controllo qualità sentito come priorità assoluta, rappresenta uno degli avamposti messi in campo da Aeolus per imporsi come marchio di riferimento anche in Europa, dov'è presente sin dagli Anni Novanta. Aeolus produce un'ampia gamma di pneumatici per autoveicoli, trasporto leggero, autocarro, macchine escavatrici, macchine industriali, per il movimento terra e per uso portuale. In Italia, grazie a Intergomma, il produttore asiatico è stato scelto come primo equipaggiamento da importanti costruttori nel settore OTR.

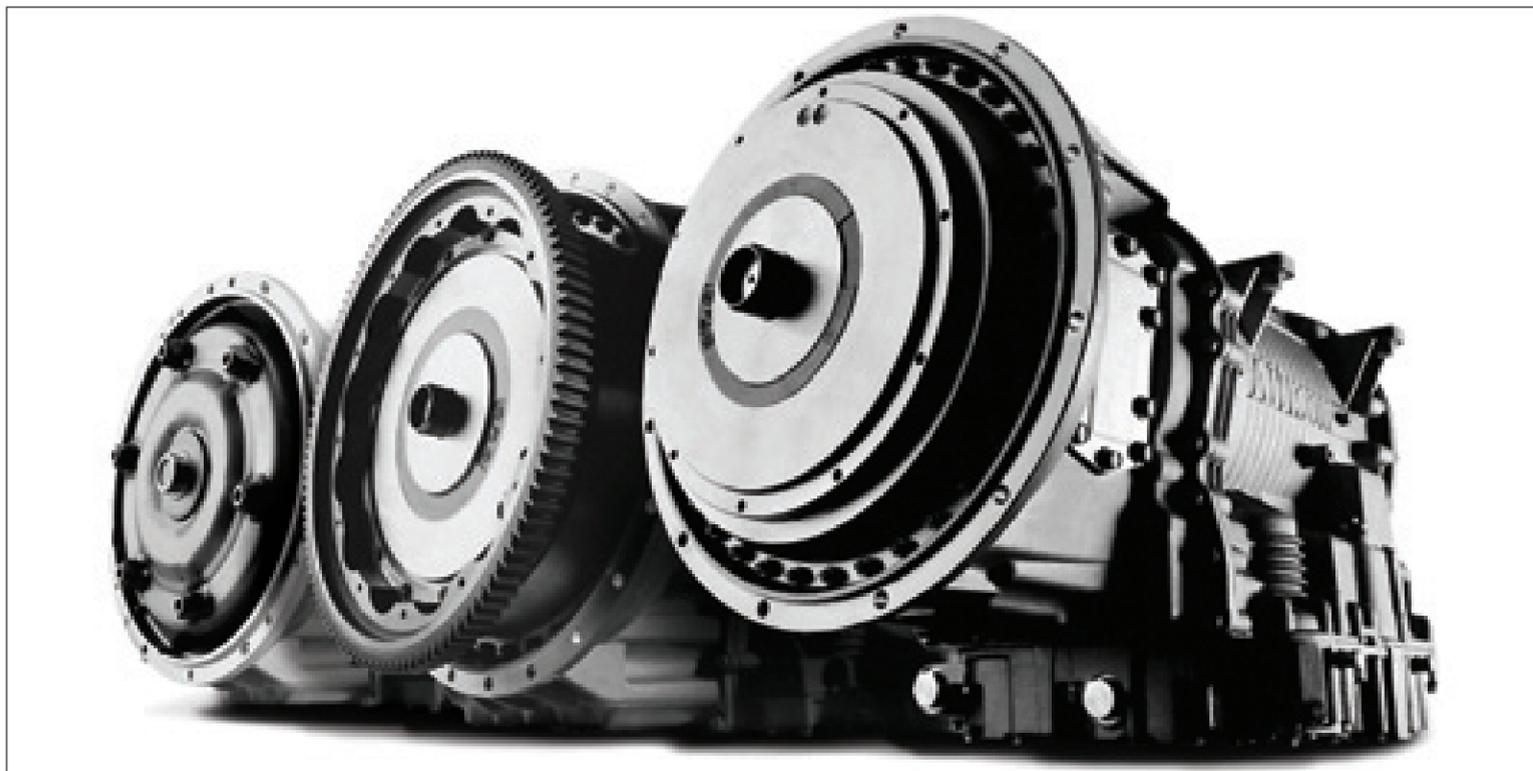
L'offerta Aeolus si ritroverà naturalmente anche presso il nuovo Centro Vendita e Assistenza così da incontrare qualsiasi esigenza dei tanti attori presenti, in primo luogo Grandi Flotte, Autotrasportatori piccoli e medi e Terminal Portuali con i loro "Container Handler", grandi gru capaci di movimentare i container delle navi in arrivo e in partenza dal porto: in uno dei centri pneumatico più grandi della Toscana, avranno a disposizione la cortesia e la grande professionalità di una delle aziende italiane leader del settore.

Alla serata inaugurale erano presenti i principali clienti e attori del settore, autorità e rappresentanti delle forze dell'ordine e, fra gli ospiti, anche Thomas Wohlgenuth, General Manager Aeolus West-Europe.

ALLISON TRANSMISSION

Il top degli automatici

DI PARI PASSO CON L'EVOLUZIONE DEL MONDO DEL TRASPORTO, IL PRODUTTORE DI INDIANAPOLIS PROCEDE NELLA SUA MASSICCIA PRESENZA GLOBALE CON UN FOCUS SULL'EFFICIENZA E IL RISPARMIO DI CARBURANTE. LA NUOVA STRATEGIA PARTE DALL'IMPLEMENTAZIONE DEL PACCHETTO FUELSENSE E PASSA DAL NUOVISSIMO ACE CENTER DI SZENTGOTTHARD, AL CONFINE TRA UNGHERIA E AUSTRIA, DOVE CLIENTI E UTILIZZATORI FINALI POSSONO METTERE ALLA PROVA AUTOCARRI, AUTOBUS, PULLMAN E VAN EQUIPAGGIATI CON LE TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE.



MAX CAMPANELLA
SZENTGOTTHARD

“Improving the way the world works” (Migliorare il modo in cui lavora il mondo) è il claim con il quale Allison Transmission prosegue la sua avanzata sul piano globale. Esattamente settant'anni fa, nel 1946, è iniziata l'offensiva delle trasmissioni completamente automatiche, che hanno rivoluzionato i settori dei veicoli industriali e militari. Oggi il produttore di Indianapolis ha raggiunto quota 900 brevetti, ha consegnato oltre sei milioni di trasmissioni e sono circa 15mila le flotte che in ogni parte del mondo utilizzano le trasmissioni automatiche Allison. Un'azienda che conta circa 2.700 dipendenti e ha un fatturato pari a 2,1 miliardi di dollari.

Una storia di eccellenza che dura da oltre un secolo, una storia di affidabilità passata dalla 500 Miglia, con il team di James Allison che vinceva la Indy 500 appena quattro anni dopo la fondazione della sua azienda, avvenuta nel 1915. Eccellenza e affidabilità

che proseguono, di pari passo con l'evoluzione del trasporto: le trasmissioni automatiche si sono via via perfezionate in termini di qualità, durabilità, produttività e affidabilità. E anche l'approccio con l'utilizzatore-cliente si è profondamente modificato: di fronte a un mondo del

trasporto che presenta nuove istanze e che si caratterizza con nuovi modi di pensare e di agire, Allison Transmission risponde con nuove soluzioni, che mirano a massimizzare il risparmio di carburante e i vantaggi tradizionali delle trasmissioni automatiche, e con un nuovo stile di comuni-

cazione verso l'utilizzatore finale.

Nel primo caso la risposta è rappresentata dall'implementazione del pacchetto FuelSense, dalla nuova Allison xFE per autobus e da Allison TC10 per i trattori; nel secondo la risposta è il nuovissimo ACE (Allison Center

Experience), operativo a Szentgotthard, in Ungheria nei pressi del confine austriaco. Limitrofo allo storico sito di produzione Allison, l'ACE è dotato di sale riunioni, videoproiezioni ad alta tecnologia e, soprattutto, di un circuito esterno che consente di mettere alla prova in prima

persona autocarri, autobus, pullman e van equipaggiati con le trasmissioni completamente automatiche Allison.

Lanciata nel marzo 2014, Allison Transmission FuelSense rappresenta un pacchetto fuel-efficiency in grado di fornire fino al 20 per cento di risparmio di carburante. È disponibile anche per veicoli alimentati a gas e le sue caratteristiche si adattano automaticamente ai carichi di lavoro e alle performance di coppia, massimizzando l'efficienza della trasmissione in base a carico, condizioni e cicli di lavoro, senza sacrificare i vantaggi alle flotte in termini di prestazioni superiori e Power Technology che caratterizzano le trasmissioni Allison.

“I prezzi dei carburanti - ha dichiarato Manlio Alvaro, Director EMEA Marketing - sono quasi raddoppiati a partire dalla metà degli Anni 2000, e le aziende di trasporto hanno bisogno di soluzioni. La loro necessità è semplice: vogliono risparmio di carburante senza compromettere le prestazioni della flotta e la produttività complessiva. Con FuelSense, Allison offre il meglio per questi due aspetti”.

Le caratteristiche di FuelSense - oggi disponibile in pacchetto base o nelle versioni FuelSense Plus e FuelSense Max, rispettivamente con maggiori prestazioni in fase di arresto e di gestione dell'accelerazione - le mettiamo alla prova su un autobus messo a disposizione dal produttore americano sulla pista di Szentgotthard. Di fatto il percorso e il nostro stile di guida vengono controllati in modo intelligente dal sistema: l'accelerazione viene gestita da un software mediante una tecnologia di precisione. Sia in fase di rallentamento sia in fase di ripresa su rettilineo FuelSense mantiene il regime del motore al livello più efficiente: ci spostiamo a bassa velocità e il sistema percepisce automaticamente la nostra necessità di rallentare e effettuare una manovra.

“Si tratta - ha aggiunto Manlio Alvaro - di una soluzione innovativa per i trasportatori, che oggi richiedono molto dai propri camion: Allison è impegnata a massimizzare le prestazioni dei camion e gli utili delle imprese che dipendono da loro. Le trasmissioni automatiche Allison sono già estremamente produttive: FuelSense porta l'efficienza a un livello completamente nuovo, con una tecnologia che si adatta alle condizioni di lavoro finalizzando le sue funzionalità al risparmio di carburante”.

Quest'anno la tecnologia di risparmio di carburante FuelSense è stata selezionata dalla rivista Heavy Duty Trucking come uno dei primi venti prodotti rivoluzionari nel settore.



L'Allison Center Experience di Szentgotthard, limitrofo allo storico sito di produzione del brand americano.

ALTA TECNOLOGIA PER GLI AUTOBUS CHE VIAGGIANO IN CITTÀ

LA FAMIGLIA ALLISON xFE MIGLIORA ULTERIORMENTE LA RIDUZIONE DEI CONSUMI

Allison Transmission ha lanciato una nuova serie di modelli di trasmissioni per autobus, che incorporano i più recenti progressi nella tecnologia in fatto di risparmio di carburante. La nuova famiglia di prodotti è Allison xFE, anch'essa compatibile con motori a carburante alternativo, e rappresenta l'ulteriore evoluzione delle trasmissioni completamente automatiche per autobus. In aggiunta alle caratteristiche FuelSense, xFE garantisce miglioramenti fino al 7 per cento nella ridu-

zione dei consumi. “I nuovi modelli xFE - spiega Manlio Alvaro, Director EMEA Marketing - rappresentano il meglio della tecnologia nel risparmio di carburante che offre Allison. Il nostro obiettivo con il nuovo portafoglio xFE è raggiungere la migliore economia di carburante espressa da una trasmissione automatica su un autobus”.

I modelli xFE sono nuove trasmissioni che incorporano rapporti di trasmissione ottimizzati in coppia con il pacchetto FuelSense

Max. Essi sono stati progettati per consentire una significativa operatività a bassi regimi per migliorare ulteriormente il risparmio di carburante. “Per raggiungere questo scopo - ha precisato Manlio Alvaro - i modelli xFE agiscono sui rapporti di cambio per ottenere maggiore risparmio di carburante in fase di start-stop e a bassi cicli di velocità. Candidati ideali per questa tecnologia sono naturalmente gli autobus urbani”.

Mentre i risultati individuali della flotta di-

penderanno fortemente dal ciclo di lavoro, test nelle flotte di clienti in quattro continenti e in città che vanno da Saint Louis a Seoul e da Pechino a Rio de Janeiro hanno dimostrato che con le unità xFE l'aumento dei risparmi energetici arriva fino al 7 per cento rispetto ai modelli della linea di base. Miglioramenti frutto dei nuovi rapporti di cambio e quindi indipendenti dalle funzioni del pacchetto FuelSense. Tre i modelli della famiglia: T3280 xFE, T3325 xFE e T3375 xFE.

Un'azienda sempre alla ricerca di miglioramenti per ottimizzare costi e guadagni

NELLA GAMMA DI PRODOTTI ARRIVA IL FLEXITRAILER SENZA AMMORTIZZATORI

Frutto dei cospicui investimenti attuati da D-Tec negli anni della crisi, il sito di Kesteren è caratterizzato da un nuovissimo impianto di verniciatura, suddiviso in due macchinari. Obiettivo del produttore olandese è raddoppiare il proprio fatturato in 5-10 anni, traguardo che passa dagli investimenti sulle gamme e sulle fabbriche: entro i prossimi cinque anni la produzione è prevista in 2.500 unità l'anno, rispetto alle circa 900 del 2015. Quanto alle novità di prodotto, presentate all'IAA di Hannover, da sottolineare la rinnovata S-line Flexitrailer, nuova versione che vanta una

serie di innovazioni finalizzate al risparmio sui costi. "Abbiamo tenuto in considerazione - spiega Gerrit van Vlastuin - le richieste pervenute direttamente dai clienti e condotto ottimizzazioni dei costi a seguito di un'analisi dei costi di manutenzione. L'innovazione più spettacolare è che non ci sono ammortizzatori: si tratta di un'innovazione molto promettente, non ancora di serie ma lo diventerà nel corso del 2017". Come funziona? È il telaio che comprende il sistema di smorzamento dell'aria, garantendo l'ammortizzazione ideale con ogni carico, sia pieno sia vuoto. Un sistema sviluppato in col-

laborazione con Firestone e VDL Weweler. "D-Tec - afferma Gerrit van Vlastuin - è costantemente alla ricerca di miglioramenti per ottimizzare il fatturato dei clienti o dei loro costi operativi. In definitiva, è tutta una questione di produttività e profitti per i clienti, perché un cliente che guadagna bene tornerà da noi presto. Una delle possibilità per ridurre i costi e aumentare le vendite è ridurre i costi di manutenzione e il nuovo sistema di smorzamento dell'aria non ha parti soggette a usura e, in aggiunta, non occorre sostituire gli ammortizzatori".



guo a quello attuale. Nella famiglia di prodotti sono già arrivati i Combitrailer da 20+20 piedi, con rimorchio staccabile per la massima flessibilità: il professionista lo utilizza solo quando serve. Quanto alle cisterne da trasporto liquame, oggi D-Tec si propone per ogni tipo di utilizzo, dal trasporto di bucce di pomodoro ai liquidi agricoli passando per l'intera catena alimentare. Decisamente stabile, la cisterna D-Tec può essere equipaggiata - oltre che con l'assale sterzante standard - con assale sterzante sulla ralla per un supporto nelle attività di trasporto che prevedono percorsi difficili, laddove un semirimorchio centinato non può arrivare. Che dire inoltre del raggio a infrarossi che legge la composizione del liquido in fase di carico, in modo che il professionista possa in qualunque momento "corregge-

sottoscrivendo il contratto insieme a Gerrit van Vlastuin. Oggi sono i figli Alberto e Andrea Maggi a proseguire con massima soddisfazione per entrambi i player: l'Italia è il secondo mercato per D-Tec e per Multitrax il brand olandese rappresenta il 30 per cento del business. Numeri che sono in crescita. "Il mercato italiano - assicura Gerrit van Vlastuin - ci darà ulteriori soddisfazioni soprattutto in riferimento alle cisterne da trasporto liquame e grazie alle novità di prodotto presentate quest'anno".

Una conferma che arriva anche da Multitrax. "Già nel 2015 - spiega Alberto Maggi - abbiamo incrementato le consegne di portacontainer D-Tec di 40 unità rispetto al 2014. Quest'anno siamo a quota 140 unità e prevediamo di chiudere a 160. Abbiamo cominciato a commercializza-

D-TEC

Inarrestabili cisterne

DOPO AVER RILEVATO INTERAMENTE L'AZIENDA DEL PADRE, GERRIT VAN VLASTUIN HA FORTEMENTE INVESTITO IN RISORSE UMANE E PROCESSI PRODUTTIVI. OGGI I PORTACONTAINER E LE CISTERNE DI KESTEREN, NEI PAESI BASSI, HANNO RAGGIUNTO ELEVATISSIMI LIVELLI DI QUALITÀ. L'ITALIA È IL SECONDO MERCATO PER IL MARCHIO OLANDESE, IMPORTATO IN ESCLUSIVA DALLA LOMBARDA MULTITRAX.

MATTEO GALIMBERTI
KESTEREN

Fondato nel 1959 da Jan van Vlastuin a Maarssen, nei Paesi Bassi, quella di Vlastuin Group è una storia di entusiasmo e voglia di fare che, di fronte a difficoltà, trova nuova linfa. E dopo un periodo di coraggio i frutti si raccolgono quando, come in questo periodo storico per l'Europa Occidentale, si assiste a una ricrescita del mercato, a un'economia che, seppur lentamente, mostra chiari segnali di ripresa.

D-Tec - marchio con cui Vlastuin Group contraddistingue la sua produzione nel settore del trainato - nasce con un forte focus sull'estrema modularità dei veicoli, sviluppata spesso in collaborazione con importanti player del settore. Negli Anni Ottanta, all'alba del boom economico, Jan van Vlastuin apre una seconda fabbrica a Kesteren, località che si raggiunge fiancheggiando il Reno da Amsterdam in direzione di Eindhoven, che viene dedicata alla produzione di cisterne: nel 1987 viene consegnata la prima unità di tank trailer. Nel 1993 viene avviata la produzione di portacontainer.



Da sinistra **Gerrit van Vlastuin**, titolare di **Vlastuin Group**, e **Alberto Maggi** della **Multitrax** di Gadesco Pieve Delmona.

Nel 1997 la scomparsa del fondatore lascia un vuoto difficile da colmare. Trascorrono anni difficili fino a quando, nel 2006, è il figlio Gerrit van Vlastuin a rimboccare le maniche: a 36 anni, Gerrit decide d'investire tutto se stesso nell'azienda del padre e la acquisisce al cento per cento. Nel giro di pochi anni, l'azienda trova una nuova riorganizzazione: vengono integrate le sedi e avviati una serie d'investimenti sui processi produttivi, finalizzati a

espandere la produzione e aumentare le linee di prodotti. Nei duri anni della crisi e nonostante il crollo che, nel 2009, ha più che dimezzato il fatturato, passato da 58 a 25 milioni di euro, Gerrit van Vlastuin tira fuori tutta la grinta e determinazione che gli è propria e continua a credere nella ripresa, investendo nei siti produttivi fino a tutto il 2014. I numeri gli danno ragione: il fatturato si è ripreso lentamente e quest'anno si attesterà sui 55 milioni di

euro. Negli anni Gerrit riporta il numero di dipendenti allo stesso livello del 2008, ovvero a circa 250 unità, ed è egli stesso spesso in prima linea, in fabbrica, insieme al figlio Jan, terza generazione della famiglia van Vlastuin.

E gli investimenti proseguono: nel 2017 la gamma D-Tec - oggi fiore all'occhiello di una produzione che, dai rimorchi cisterna alla gamma di rimorchi estensibili, è in grado di supportare ogni tipo di attività di trasporto - sarà completata del tutto e inizieranno i lavori di realizzazione di un nuovo capannone atti-



Patto di ferro. **Rinaldo Maggi**, a destra, fondatore della **Multitrax** firma la partnership con l'olandese **Gerrit van Vlastuin**.

re" le percentuali ad esempio di nitrati o fosfati? Non da ultimo, il sistema di auto pulitura e svuotamento completo consente di assicurare che all'inizio del viaggio la cisterna sia sempre a pieno carico.

I prodotti D-Tec raggiungono il nostro Paese attraverso Multitrax, importatore esclusivo sin dal 2007, quando fu Rinaldo Maggi, fondatore dell'azienda di Gadesco Pieve Delmona, alle porte di Cremona, a stringere una partnership con Vlastuin Group,

re le cisterne nel 2014 e quest'anno ne abbiamo consegnate sei. L'obiettivo è farle conoscere in modo pratico: entro fine anno per i clienti avremo una flotta di 25 semirimorchi a noleggio al cui interno ci saranno almeno due cisterne. In questo modo il cliente può mettere alla prova i mezzi senza affrontare l'investimento e decidendo successivamente se procedere con l'acquisto o se utilizzare la modalità di noleggio per affrontare i picchi di lavoro".



ALLTRUCKS

Quando l'unione fa la forza

NATA NEL 2013 IN GERMANIA, LA JOINT-VENTURE COSTITUITA DA TRE LEADER DEL SETTORE AUTOMOTIVE - ZF, BOSCH E KNORR-BREMSE - È OPERATIVA DA GENNAIO DI QUEST'ANNO NEL NOSTRO PAESE E SONO GIÀ TRENTA LE OFFICINE CHE HANNO ADERITO ALLA PARTNERSHIP. RESPONSABILE DELLO SBARCO IN ITALIA È GIANLUCA ANNUNZIATA, UNA LUNGA ESPERIENZA IN VOLVO TRUCKS E GRUPPO FIAT: "SIAMO ARRIVATI AL MOMENTO GIUSTO: IN UNA FASE DI RIPRESA, LE AZIENDE DI TRASPORTO CHIEDONO UN SERVIZIO DI ASSISTENZA DI QUALITÀ".



MAX CAMPANELLA
MILANO

In un mondo del trasporto divenuto, dopo la lunga crisi economica, più complesso, più attento all'efficienza, al rispetto dei severi limiti all'inquinamento atmosferico e alla sicurezza, le aziende di trasporto hanno bisogno di un'assistenza anch'essa più complessa rispetto al passato: le flotte sono quasi sempre multimarca, aumentano le richieste di manutenzione e riparazione programmate, gli stessi veicoli sono tecnologicamente molto più avanzati del passato. Si presentano insomma nuove sfide anche nel settore dell'assistenza.

A presentarsi come soluzione decisamente innovativa è Alltrucks Truck & Trailer Service, marchio comune di tre fornitori leader nel settore dei veicoli industriali - ZF, Bosch e Knorr-Bremse - che nel 2013 hanno cominciato dalla Germania a sviluppare un nuovo concept: mettere insieme le competenze di ciascuna Azienda e fornirle come patrimonio a una Rete di officine brandizzate con i tre loghi, in modo che ciascuna officina possa avere tutte le informazioni necessarie per offrire al trasportatore un servizio efficace, efficiente e puntuale in tutti gli ambiti d'intervento e per qualsiasi Casa costruttrice. A metà 2015 i tre colossi dell'aftermarket, visti i risultati di tutto rispetto ottenuti, con feedback positivo sia da parte delle officine partner sia delle aziende di trasporto, hanno deciso lo sbarco di Alltrucks in Austria e Svizzera. Completata la presenza nei Paesi a lingua tedesca, hanno individuato altre aree di sviluppo del concept: Benelux, Francia, Spagna, Portogallo, Polonia. Ma su tutti quello italiano è stato considerato mercato

strategico e prioritario, sul quale investire subito. È stata quindi individuata una figura professionale in grado di accettare la sfida e portare in Italia la Rete Alltrucks.

La scelta è caduta su Gianluca Annunziata, manager di comprovata esperienza nell'after-sales e con un'ottima conoscenza della lingua tedesca. Personaggio caratterizzato da non comuni doti di entusiasmo, Annunziata accetta con coraggio il compito di avviare in Italia una start-up di Alltrucks. È il settembre 2015 e, partendo da zero, il nuovo Market Manager Italy di Alltrucks mette insieme uno staff di cinque persone, di cui tre Area Manager, tutti con esperienza specifica nel mondo dell'officina e dalla riconosciuta professionalità, e dal 1° gennaio 2016 apre la sede italiana, ubicata a Milano. "Il mercato - spiega Gianluca Annunziata - ha risposto bene sin da subito, dimostrando che Alltrucks arriva al momento giusto. Dopo alcuni mesi necessari per far conoscere il progetto, le officine affiliate sono oggi già trenta, con una presenza più o meno diffusa ovunque. C'è natural-

mente una maggiore concentrazione in alcune regioni, come Lombardia e Campania, ma entro fine anno l'obiettivo è essere presenti con almeno un'officina partner in ciascuna regione italiana e aggiungere nella Rete ancora diverse officine".

Qual è il segreto di Alltrucks? Qual è la ricetta proposta alle officine? "Alle officine - risponde Gianluca Annunziata - diamo la garanzia di fornire loro tutto ciò di cui hanno bisogno per sviluppare un'attività multimarca di qualità. Un'officina dispone di struttura e personale: con Alltrucks si fornisce informazione, formazione, strumenti e supporto tecnico e organizzativo. Il tutto grazie al know-how di tre Aziende leader quali ZF, Bosch e Knorr-Bremse. L'officina ha accesso alle informazioni multimarca seguendo un percorso, tecnico e gestionale, che consente al suo personale di occuparsi dell'assistenza a 360 gradi: freni, trasmissioni, meccanica ecc. Ha inoltre a disposizione un supporto telefonico e online: per ogni problema trova un team specializzato di tecnici con esperienza specifica

che, a loro volta, sono in contatto con i tre fornitori". Da maggio a oggi Alltrucks ha già erogato una decina di corsi su diagnostica, sistemi frenanti e trasmissione a circa 60 tecnici specializzati delle Officine Partner, mentre il supporto tecnico ha risolto decine di casi su veicoli industriali.

In sintesi, Alltrucks si pone come soluzione al problema di essere in grado di effettuare manutenzione e riparazione su ogni veicolo. Anche gli strumenti vengono forniti alle officine? "ZF, Bosch e Knorr-Bremse - precisa il Market Manager Italy di Alltrucks - hanno sviluppato un sistema diagnostico multimarca: un sistema che incorpora i sistemi diagnostici di tutte e tre le aziende. In questo modo l'officina può effettuare l'attività diagnostica per ogni tipo di veicolo industriale e rimorchio presente sul mercato europeo".

"Inoltre, l'officina partner riceve strumenti per fare comunicazione - continua Annunziata - usa il brand Alltrucks con i tre loghi ovunque, dall'insegna alla carta intestata, poiché essi rappresentano

un riferimento: ovunque in Europa un trasportatore se si rivolge a un'officina Alltrucks trova lo stesso livello qualitativo e medesime caratteristiche di base del servizio".

Quali sono queste caratteristiche? Quali i requisiti per diventare un'officina partner di Alltrucks? "Lo standard - risponde Gianluca Annunziata - deve essere rappresentato da requisiti strutturali, organizzativi e tecnici: addetti esclusivamente dedicati al veicolo industriale, ponti sollevatori e attrezzature adeguate per ospitare almeno due o tre

almeno quinquennale e per il 65 per cento delle affiliazioni si tratta di officine che appartengono a una Casa costruttrice: quale vantaggio ha un'officina nella partnership con Alltrucks? "Maggiore sviluppo - illustra Gianluca Annunziata - perché l'obiettivo di Alltrucks è contribuire al miglioramento dell'officina, sia essa indipendente o appartenente al marchio di un costruttore. Entrando nel Network Alltrucks, l'officina diventa parte di una Rete europea. E in Europa gran parte delle merci continueranno a



Sopra e al centro due officine Alltrucks. In alto, il team che guida le attività del brand in Italia.

veicoli, all'interno, una sala d'aspetto, un'accettazione e un magazzino ricambi adeguato. Almeno due persone dello staff da subito devono seguire il nostro corso di formazione per l'utilizzo del sistema diagnostico ed essere in grado di effettuare un'attività multimarca. Infine ci sono i requisiti normativi per la gestione ambientale del materiale. Per mantenere le sue promesse Alltrucks deve essere sicura che vi sia una base di partenza e si rivolge quindi a chi opera sul veicolo industriale con tutti i requisiti per svolgere il suo lavoro in modo professionale".

La partnership viene avviata sulla base di un contratto

viaggiare su gomma, portando come naturale conseguenza la necessità di riparazioni che diventeranno, con l'implementazione di novità tecnologiche sempre più avanzate, sempre più complesse".

Ai tre fondatori si aggiungeranno Aziende di altri settori per completare l'assistenza? "Non lo escludo affatto. Alltrucks - risponde in conclusione Gianluca Annunziata - è interessata a partnership con tutte quelle Aziende, non concorrenti con i tre fondatori, che possono aiutarci a completare l'offerta di servizi erogati dalle nostre officine: per entrare in contatto con noi possono consultare il sito www.alltrucks.it".

FEDERAL-MOGUL POWERTRAIN

Cilindri high performance

È LA PRIMA AZIENDA A INTRODURRE IN PRODUZIONE DI SERIE CANNE CILINDRO IN GHISA ULTRA ALTO-RESISTENZIALE. UNO SPECIALE TIPO DI GHISA A GRAFITE COMPATTA (CGI) RIDUCE LA TIPICA DISTORSIONE DELL'ALESAGGIO DEL CILINDRO FINO AL 27 PER CENTO IN PRESENZA DELLA MASSIMA SPINTA LATERALE DEL PISTONE, SE PARAGONATA AI MATERIALI IN GHISA ESISTENTI.

FABIO BASILICO
BURSCHEID

Federal-Mogul Powertrain è protagonista di un primato di elevato valore ingegneristico e industriale. La divisione di Federal-Mogul Holdings Corporation è la prima azienda a introdurre in produzione di serie canne cilindro in ghisa ultra alto-resistenziale.

La formulazione più recente denominata GOE330, costituita da uno speciale tipo di ghisa a grafite compatta (CGI), riduce la tipica distorsione dell'alesaggio del cilindro fino al 27 per cento in presenza della massima spinta laterale del pistone, se paragonata ai materiali in ghisa esistenti. La speciale ghisa viene utilizzata in applicazioni per canne cilindro con alesaggio compreso tra 100 mm e 190 mm. "La distorsione dell'alesaggio sotto carico rende più difficile la tenuta tra la canna e il pacco segmenti, con un conseguente aumento del consumo di olio e dell'usura," spiega Gian Maria Olivetti, Chief Technology Officer, Federal-Mogul Powertrain.

"Se, per compensare, viene aumentato il carico sul segmento, l'attrito e i



consumi di carburante aumentano di conseguenza. Introducendo nuovi materiali per le canne caratterizzati da una maggiore resistenza meccanica e rigidità, consentiamo ai nostri clienti OEM di sviluppare motori più efficienti che utilizzano pressioni di picco nel cilindro più elevate. Diamo

inoltre la possibilità ai nostri clienti di utilizzare canne più sottili che portano a geometrie motoristiche più compatte".

Sono già previsti ulteriori sviluppi in grado di conseguire livelli di resistenza e rigidità addirittura superiori. Il settore off-highway - costruzioni, agricoltura e

applicazioni industriali - è stato il primo a riconoscere i benefici delle canne ultra alto-resistenziali, ma Federal-Mogul Powertrain si aspetta un interesse crescente verso questa tecnologia anche dal settore marino, da quello della produzione di energia e dai costruttori di motori per ap-

plicazioni stradali heavy duty.

Per assicurare che ogni canna prodotta soddisfi gli stessi standard prestazionali dei campioni iniziali, Federal-Mogul Powertrain utilizza attrezzature produttive all'avanguardia per ottimizzare il controllo delle tolleranze e delle finiture.

Un'uguale attenzione riposta nei controlli metrologici dopo la produzione conferma le forme geometriche e la topografia superficiale.

"Comprendiamo quanto i singoli mercati e le diverse applicazioni siano guidati da priorità differenti e forniamo a ognuno soluzioni alternative - afferma Volker Scherer, Director, Liners, Federal-Mogul Powertrain - Per alcuni dei nostri clienti la canna è una commodity in cui costo e capacità di approvvigionamento locale sono i fattori chiave che influenzano la scelta; per altri, obiettivi geometrici e requisiti di carico più impegnativi richiedono proprietà meccaniche superiori, quali quelle offerte da GOE330. Indipendentemente dal tipo di approccio, siamo in grado di supportare i clienti con un'offerta completa e ottimizzata per l'intero sistema del cilindro, con prodotti quali canne, pistoni e pacco segmenti".

Federal-Mogul Holdings Corporation è un fornitore a livello globale di prodotti e servizi per i costruttori e per coloro che operano nell'assistenza ai veicoli e alle attrezzature dei settori auto, veicoli commerciali leggeri, medium e heavy-duty, marino, ferroviario, aerospaziale, oltre che per le aziende del settore della produzione dell'energia e dei mercati industriali.

Federal-Mogul Powertrain progetta e realizza componenti di primo equipaggiamento per il powertrain e prodotti per la protezione dei componenti in applicazioni automotive, heavy-duty, industriali e per il trasporto.

Infinite esigenze, infinite soluzioni



ITALIANA RIMORCHI S.R.L.

Stabilimento di Produzione: Via Tiburtina Valeria km 193,06 - 65028 Tocco da Casauria (PE)

PIVA: IT08811960965 - REAPE 155383

e-mail: info@italianarimorchi.it | tel: +39 08588825350 | fax: +39 08588825270

www.italianarimorchi.it

VIBERTI

Italiana Rimorchi

WILTON GROUP

IN FRANCIA INTRODOTTE NUOVE DISPOSIZIONI SUI SALARI MINIMI

DKV AIUTA AD ADEMPIERE ALLE COMPLESSE PROCEDURE DELLA LEGGE MACRON

A partire dal 23 luglio 2016 lo Stato francese richiede che gli autisti stranieri che iniziano o terminano (carico o scarico) i loro trasporti in Francia, devono portare con sé un'attestazione (certificato di distacco) comprovante che, durante la loro permanenza professionale in Francia, per le ore lavorate percepiscono un salario equivalente o superiore al salario minimo francese. Inoltre, le aziende di autotrasporto che fanno viaggiare i propri mezzi in territorio francese devono nominare un rappresentante designato in Francia. Lo prevedono le nuove procedure entrate in vigore con la cosiddetta Legge Macron e che riguardano una serie di categorie: esecutori di trasporti internazionali con origine-destinazione Francia;

esecutori di operazioni di cabotaggio sul territorio francese; operatori nell'ambito della mobilità infragruppo, con la messa a disposizione di personale tra imprese dello stesso gruppo o stabilimenti di una stessa società; infine, nell'ambito della somministrazione di lavoro, agenzie estere che mettono a disposizione lavoratori per imprese utilizzatrici in Francia. DKV assiste i trasportatori aiutandoli ad adempiere agli obblighi di legge richiesti mediante l'azienda Partner Remobis (con sede in Olanda), fornendo loro un rappresentante designato in Francia e seguendo, passo per passo, la compilazione della modulistica necessaria. Per ogni autista registrato viene conteggiata una tariffa di soli 10 euro l'anno.



SVOLTA EPOCALE: FINISCE IL MONOPOLIO SUI PAGAMENTI AUTOSTRADALI

Pedaggi, con DKV si cambia

FORTE DI NUMERI DI TUTTO RISPETTO, CON UNA CRESCITA A DOPPIA CIFRA RISPETTO AL 2010, LA MULTINAZIONALE INGLESE TEDESCA SI PREPARA A SBARCARSI CON PROPRI BOX NELLE AUTOSTRADE D'ITALIA, BELGIO, GERMANIA, AUSTRIA E POLONIA. PROTAGONISTA DELL'ENNESIMA INNOVAZIONE L'INGEGNER MARCO BERARDELLI, DA SEI ANNI COUNTRY MANAGER DI DKV ITALIA: "CI STIAMO RAFFORZANDO SULLA BASE DEI BUONI RISULTATI DEGLI ULTIMI DUE ANNI: IL MERCATO ITALIANO È ANCORA DA SATURARE, C'È MOLTO DA LAVORARE QUINDI CI ASPETTIAMO UN'ULTERIORE CRESCITA".

VALENTINA MASSA
MILANO

Nata ottant'anni orsono come carta carburante quando, da assoluto pioniere, lanciava l'assistenza "in formato bancomat", che consentiva agli autotrasportatori in viaggio per l'Europa di essere sempre sicuri di fare rifornimento al miglior prezzo, DKV si pone oggi nel settore dei trasporti come interlocutore ad ampio raggio, con un'offerta di servizi che vanno oltre il rifornimento: dal pedaggio all'eServices all'assistenza, DKV rappresenta oggi una Rete capillare di assistenza, che anche in Italia estende di anno in anno la sua presenza e la gamma di soluzioni per il trasporto. Di pari passo a tale evoluzione viaggia una crescita del business che, pur avendo dovuto fare i conti con la grave crisi economica, nel 2015 ha raggiunto il suo record storico: DKV Mobility Services Group ha chiuso l'anno scorso con un fatturato di 5,8 miliardi di euro, una crescita dell'1,8 per cento rispetto al 2014 e del 10 per cento rispetto al 2010.

In Italia il volto di DKV è rappresentato da una squadra dinamica e giovanile, capita-

nata dall'ingegner Marco Berardelli, Country Manager di DKV Italia, che ha da poco trasferito i suoi uffici e oggi, a Milano, dispone di una sede ampia, accogliente, luminosa: se la "casa" è lo specchio di chi vi risiede, da DKV Italia c'è da aspettarsi un futuro più

ancora da saturare, c'è molto da lavorare quindi ci aspettiamo un'ulteriore crescita".

Marco Berardelli è arrivato in DKV nel 2010, in piena crisi economica: forte di un'esperienza sul campo, che l'ha visto negli anni operare nella movimentazione con re-

lavoro degli autotrasportatori, l'attuale Country Manager in passato non esitava a operare, di giorno come di notte, a supporto delle operazioni di carico-scarico, acquisendo negli anni indiscusse capacità imprenditoriali. "La proposta di DKV - spiega Marco Berardelli - era al tempo stesso esaltante e motivante tanto quanto impegnativa: l'obiettivo era rinnovare l'intero ventaglio di prodotti e servizi, con innovazioni assolutamente pionieristiche e in netto anticipo rispetto ai competitor, e nel contempo riorganizzare l'azienda sulla base delle mutate esigenze del mercato. Il primo step è stato circondarmi di un team di collaboratori giovani e volenterosi. A seguire abbiamo avviato un'analisi del mercato, con un serrato confronto con i clienti, per conoscere le loro esigenze. A quel punto abbiamo lanciato nuovi servizi affiancando a quelli globali anche prodotti studiati ad hoc per il mercato italiano".

La "strategia Berardelli" si è sviluppata in due tronconi: il Consorzio DKV Euroservice, dedicato al pedaggio, è cresciuto con nuovi prodotti e servizi e rappresenta, oggi, il vero banco di prova di una novità rivoluzionaria per

DKV; accanto a questo è stata tutt'altro che trascurata la Carta carburante, storico cavallo di battaglia di DKV, che oggi può contare su una Rete di distributori convenzionati passati dai 3mila del 2010 a oltre 6mila, su un totale di circa 20mila stazioni di servizio. "Abbiamo raddoppiato le stazioni di servizio - illustra il Country Manager di DKV Italia - stringendo accordi con pompe indipendenti e della GDO: uno sforzo importante che ci ha consentito di affiancare non solo alle compagnie petrolifere ma anche ai distributori dal prezzo competitivo. Una scelta che ha premiato: oggi rappresentiamo il primo network multibrand e siamo in grado di offrire al trasportatore l'utilizzo della stazione di servizio più ottimale per collocazione e per scelta di costo". Paese dalle "mille pompe indipendenti", difficile in Italia districarsi tra le tante stazioni di servizio, spesso di piccole dimensioni. DKV rappresenta per chi trasporta un'opportunità di semplificazione della scelta, anche grazie alle nuove tecnologie: sito internet e app per smartphone o tablet rappresentano strumenti sempre più utilizzati dai clienti di DKV per raggiungere il distributore più vi-

cino e più comodo alla propria posizione.

Poi c'è il pedaggio, vera e propria piattaforma per il nuovo, ridente futuro di DKV che nel 2017 si appresta a diventare unico fornitore alternativo a Telepass per il pagamento del pedaggio autostradale. Uno sbarco epocale per il nostro Paese, una vera e propria sfida a un monopolio che dura da quarant'anni e, soprattutto, un'occasione per i trasportatori di veder concretizzarsi il sogno di un unico pedaggio in tutta (o quasi) Europa. "DKV - spiega Marco Berardelli - è entrata a far parte del Gruppo EETS (European Electronic Toll Systems) con l'obiettivo di realizzare uno standard unico in Europa. Stiamo affrontando gradualmente i problemi di tipo tecnologico e politico-burocratico: in alcuni Paesi viene utilizzata la tecnologia a microonde, in altri il Gps; laddove necessario saranno installati box a doppia tecnologia pur dovendo affrontare un costo maggiore. In Italia stiamo collaborando strettamente con il Ministero dei Trasporti e sono fiduciosi in un avvio nel 2017: nel 2018 DKV sarà presente in Italia, Belgio, Germania, Austria e Polonia".



Marco Berardelli, Country Manager di DKV Italia

che prospero... "Ci stiamo rafforzando - ammette Marco Berardelli - sulla base dei buoni risultati degli ultimi due anni: il mercato italiano è

sponsabilità crescenti, Berardelli è stato l'uomo scelto dal management inglese tedesco per ridare stimolo a DKV Italia. Uomo che ben conosce il

L'ibrido Scania P 320 si aggiudica il premio "KS-Energie- und Umweltpreises 2016"

Campione di sostenibilità ed efficienza

Il veicolo ibrido Euro 6 Scania P 320 è campione di sostenibilità. A un anno dal suo debutto ufficiale, l'autocarro del Grifone non ha disatteso le grandi aspettative del mercato e non è passato inosservato: ha notato le sue caratteristiche anche lo storico club automobilistico tedesco Kraftfahrer-Schutz (KS), il terzo in Germania con circa 500mila membri, che ha conferito al truck svedese il prestigioso premio per l'ambiente "KS-Energie- und Umweltpreis 2016". L'ibrido P 320 può funzionare in modalità "solo elettrica", a biodiesel o HVO, consentendo di risparmiare carburante e ridurre le emissioni di CO2 e quelle sonore. Grazie alla cabina P, poi, assicura massimi livelli di visibilità. Presentato ufficialmente lo scorso ottobre,

Scania P 320 con motore diesel da 9 litri è il primo autocarro ibrido conforme alla norma Euro 6 e il primo a essere alimentato da carburanti derivati da fonti rinnovabili. Quello di "KS-Energie- und Umweltpreises" è un premio importante che certifica la credibilità di un veicolo capace di dare un prezioso contributo alla tutela dell'ambiente: l'autocarro garantisce infatti un risparmio di carburante fino al 18 per cento rispetto a un motore diesel convenzionale e assicura una riduzione di CO2 fino al 92 per cento grazie all'impiego di carburanti da fonti rinnovabili.

Il veicolo è pensato per soddisfare le sfide associate al trasporto in aree urbane e per facilitare notevolmente impieghi come la distribu-

zione urbana notturna in aree sensibili al rumore o gli spostamenti in magazzini e parcheggi sotterranei in cui è necessario evitare i gas di scarico.

Può infatti operare in modalità totalmente elettrica con un'autonomia di circa due chilometri e con emissioni sonore inferiori ai 72 dB(A). Il riconoscimento è inoltre un'ulteriore conferma della leadership a livello globale di Scania per quanto riguarda le soluzioni di trasporto sostenibile. Una dimostrazione di come l'azienda svedese sia costantemente impegnata nello sviluppare nuove tecnologie sensibili alla salvaguardia dell'ambiente, in grado di garantire però gli stessi livelli di efficienza dei motori diesel tradizionali.

La cabina P del veicolo ibrido garantisce livelli di visibilità ottimali per il settore. Un recente studio condotto dalla Loughborough Design School della Loughborough University e commissionato dalla Transport for London (TfL), l'ente responsabile dei trasporti pubblici della Greater London per aumentare la sicurezza di ciclisti e pedoni, ha stabilito infatti che la cabina P di Scania garantisce massimi livelli di visibilità, tra i migliori della categoria.

Il veicolo ibrido Euro 6 assicura quindi notevoli vantaggi per l'impiego nelle aree urbane: ciclisti e pedoni potranno circolare al sicuro, grazie ai massimi livelli di visibilità, e respirare a pieni polmoni, grazie alle ridotte emissioni di CO2.

Lorenzo Piccinotti: "Pronti a estendere a ogni prodotto la strategia di partnership"

UNA RETE CAPILLARE CHE DIVENTA SEMPRE PIÙ SPECIALIZZATA

Autentico trade union tra ufficio Marketing e mondo dei dealer, Riccardo Pepe trascorre sul campo la metà del suo tempo lavorativo, in modo da avere a disposizione tutte le informazioni che consentono a Bridgestone di essere un produttore sempre pronto a rispondere alle nuove esigenze del mercato. Un'idea che risale a quando Bridgestone South Europe ha lanciato la strategia Total Tyre Care ed è stato avviato il progetto - con logo e riorganizzazione

della Rete - del Network Bridgestone Partner. "Il vero, rivoluzionario cambiamento - spiega Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager, Commercial Products Bridgestone South Europe - è avvenuto nel mettere il cliente finale al centro della nostra strategia. In questo modo è stata avviata una rivalutazione del ruolo del Network, tramite il quale Bridgestone offre prodotti e servizi ai clienti. In questi ultimi anni il settore è cambiato: è fortemente cresciuta l'atten-

zione delle flotte al TCO, mentre dal Network arrivano richieste di un'offerta sempre più completa, a 360 gradi. L'inserimento nell'organico di Riccardo Pepe dimostra che Bridgestone non solo propone idee ma le realizza e rende fruibili novità per il cliente finale". In questi tre anni il Network è cresciuto di numero ma soprattutto si è sempre più specializzato: una strategia che sarà estesa anche in altri ambiti oltre l'Autocarro? "Bridgestone - risponde Lorenzo

Piccinotti - è uno dei pochi produttori globali che propone un'offerta competitiva prodotti e servizi che va dalle due ruote fino al movimento terra: le sinergie sono un'evidente necessità ma anche una grande opportunità. Il concetto Bridgestone Partner di una rete che mette al centro il cliente finale sarà esteso e rafforzato anche ad altre linee di prodotto; l'approccio sinergico è un'istanza che arriva direttamente dai dealer e dai clienti finali".



BRIDGESTONE

Al volante senza pensieri

MAX CAMPANELLA
VIMERCATE

Lo scorso anno Bridgestone lanciava l'idea del Bridgestone Partner, un Network di dealer con un forte focus sulla gamma Autocarro, in grado di fornire al cliente finale un servizio a 360 gradi, dal prodotto all'assistenza passando per il TPMS e tutti i servizi di contorno al mondo delle gomme. Oggi, a distanza di poco più di un anno quel progetto non solo si è concretizzato, ma acquisisce una nuova e più specifica impronta, plasmandosi in base alle nuove, mutate esigenze del mercato. Di pari a passo a un'evoluzione continua del format, il Bridgestone Partner dispone di "armi" esclusive, con le quali si pone come riferimento nel settore del truck (e non solo). Tra le ultime novità merita un cenno "Senza pensieri by Bridgestone", prodotto finanziario del quale chiediamo spiegazioni a Riccardo Pepe, dal 1° dicembre Network Development Manager di Bridgestone South Europe, con l'incarico di implementare e realizzare le iniziative previste per il Network. "Il mondo delle flotte - spiega Riccardo Pepe - è profondamente cambiato in funzione delle nuove sfide imposte dal mercato: oggi le aziende di trasporto sono molto più attente al TCO (Total Cost of Ownership, ndr) di quanto non lo fossero in passato. Di fronte a tale scenario e al suo dinamismo, un produttore di riferimento qual è Bridgestone rivede le sue strategie, si pone l'obiettivo di crescere insieme alla sua Rete e lo fa con una serie di servizi e prodotti che il Bridgestone Partner propone in esclusiva per la sua clientela, ad esempio la gamma di

Chi è

Riccardo Pepe ha 32 anni, nato e cresciuto in Sicilia, con origini pugliesi, sposato e papà di Tommaso Vive da 10 anni a Milano, dove ha conseguito la laurea in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore. La prima esperienza lavorativa lo vede in Deloitte, nel settore della consulenza, con incarico di revisore contabile. Intanto consegue la laurea specialistica in Mercati e Strategie d'impresa ed entra in BMW Italia, dove resta per sei anni: nei primi tre è Sales Analyst prima e Sales and Volume Planner in BMW Motorrad, a seguire si trasferisce nell'After Sales nel Marketing Department, dove si occupa di Dealer and Business Development. In questa occasione conosce Bridgestone che gli offre l'opportunità di una nuova e avvincente sfida.

terza fascia Dayton, commercializzata solo dal Network Bridgestone Partner. Bridgestone investe affinché il suo Network possa acquistare e vendere bene, in armonia con la filosofia Total Tyre Care: proporre un ventaglio completo di prodotti competitivi, un servizio di assistenza efficace e puntuale e servizi innovativi. In questa linea si colloca "Senza pensieri", prodotto finanziario studiato per rispondere alle esigenze delle aziende di trasporto e sviluppato sulla base delle richieste pervenute dagli stessi



Partner".

Già nel nome questa novità dice molto: sviluppato in collaborazione con GE Capital, "Senza pensieri" consente di rateizzare un pacchetto completo di prodotti e servizi che il Fleet Manager acquista da un Bridgestone Partner: treno di gomme, assistenza, TPMS e servizi correlati. Ma quali sono i contenuti del messaggio "tranquillizzante" per chi si mette al volante del suo truck? "L'innovatività di 'Senza pensieri' - illustra Riccardo Pepe - si basa essenzialmente su due concetti: si tratta di un prodotto immediato, che non richiede il passaggio di iter burocratici. L'azienda di trasporto dimentichi la necessità di dover presentare bilanci o visure camerali: ogni Bridgestone Partner dispone di uno screening delle aziende, predisposto da GE Capital, che gli

consente di sapere in anticipo qual è il plafond massimo da finanziare. Inoltre si tratta di un prodotto a costo zero per il cliente finale: Bridgestone crede nel valore del suo Network e investe su di esso. Non a caso è stato scelto di identificare la Rete con il nome del produttore: siamo gli unici a farlo, vogliamo essere in prima linea non solo con prodotti di punta e competitivi, ma anche con un Network che rappresenta Bridgestone sul mercato".

Altra novità di quest'anno per i Bridgestone Partner l'attestazione di qualità dei punti di vendita, che vede il costruttore premium al fianco di un altro nome di punta del settore. "Quest'estate - spiega Riccardo Pepe - Dekra ha certificato tutti gli 84 punti vendita dei 67 Bridgestone Partner d'Italia: oggi l'azienda di trasporto che si

rivolge a uno di questi punti, da Bolzano a Trapani, ha la certezza di usufruire di un servizio di qualità riconosciuta, certificata e omogenea: servizio h 24, assistenza con van equipaggiati, stock di ricambi disponibili, spazi adeguati ecc. Un certificato che consente allo stesso Bridgestone Partner di avere a disposizione i risultati dell'analisi di un ente di estrema competenza qual è Dekra: per ciascun punto vendita si potranno valutare punti di forza ma anche punti di miglioramento che spesso non emergono se non interviene un ente terzo. Si tratta di un ulteriore valore aggiunto del Network: c'è tutto un mondo da scoprire per i Bridgestone Partner, che avranno presto la certezza di avere al loro fianco Bridgestone come primo partner di riferimento".

PROSEGUENDO IL PROGETTO DI RIORGANIZZAZIONE AVVIATO TRE ANNI FA CON IL LANCIO DEL NETWORK BRIDGESTONE PARTNER, IL PRODUTTORE PREMIUM RAFFORZA IL PROGRAMMA DELLA RETE CON OFFERTE ESCLUSIVE. NEL PANORAMA DI SERVIZI UN PRODOTTO FINANZIARIO IMMEDIATO, CHE NON RICHIEDE DOCUMENTI E CON IL QUALE L'AZIENDA DI TRASPORTO RATEIZZA PNEUMATICI, SERVIZI, TPMS E QUANT'ALTRO OCCORRE ALLA FLOTTA. TRA LE ALTRE NOVITÀ L'ATTESTAZIONE DI QUALITÀ EFFETTUATA DA DEKRA PER TUTTI GLI 84 PUNTI VENDITA. "L'OBBIETTIVO È DIVENTARE PRESTO IL PRIMO PARTNER DI RIFERIMENTO DEI RIVENDITORI", AFFERMA RICCARDO PEPE, DAL 1° DICEMBRE 2015 NETWORK DEVELOPMENT MANAGER DI BRIDGESTONE SOUTH EUROPE.

GOODYEAR FLEETONLINESOLUTIONS

Parco mezzi sotto controllo

LINO SINARI
ASSAGO

Azienda statunitense, terzo produttore al mondo nel settore dei pneumatici, tra i più importanti player nel settore Autocarro, unico produttore presente con un'offerta di due marchi premium - Goodyear e Dunlop - ai quali si aggiungono altrettanti brand di fascia intermedia - Fulda e Sara - e infine due marchi budget come fascia d'ingresso della gamma - Kelly Tires, commercializzati solo su piattaforma web, e Debica - Goodyear si propone come riferimento a 360 gradi per il trasportatore, andando a soddisfare le sue esigenze in funzione del tipo di attività. E in ogni caso con un'offerta completa di prodotti e servizi, non da ultimo finanziari per agevolare la ripresa del business per flotte e aziende che, dopo la crisi, vogliono a loro volta soddisfare le esigenze del cliente finale, divenute più sofisticate e in un panorama agguerrito, sempre più competitivo.

Coordinatore e principale protagonista del nuovo approccio commerciale è, da quasi un anno a questa parte, Antonio Calabretta, dal 1° novembre 2015 a capo della Business Unit Commercial (Autocarro e Movimento Terra) di Goodyear Italia. Studi in filologia e una grande cultura e passione per la letteratura, con l'arrivo di Calabretta Goodyear sta profondamente cambiando il suo approccio al mercato.

“L'obiettivo - spiega Antonio Calabretta - è consolidare la posizione di Goodyear sul mercato e proporsi come riferimento in un mondo in costante evoluzione. L'approccio si basa sostanzialmente su due azioni: sulla Rete, agendo quindi sull'affiliazione dei distributori e il miglioramento della loro attività, e su un rilancio dell'offerta di prodotti e servizi con contenuti innovativi”.

Cominciamo dalla Rete: quali sono i nuovi elementi che rappresentano un valore aggiunto per il rivenditore Goodyear? “Le flotte - risponde Antonio Calabretta - hanno sempre più la necessità di avere un riferi-



Antonio Calabretta, dal primo novembre 2015 occupa la carica di Business Unit Commercial di Goodyear Italia.

mento per prodotti e servizi. Un'azienda di trasporto può contare su duemila punti vendita e assistenza Goodyear Truck Force in 28 Paesi d'Europa, 120 in Italia: una Rete che, nata nel 2000, oggi rappresenta un autentico fiore all'occhiello”.

“Nei rivenditori Goodyear - prosegue il capo della Business Unit Commercial di Goodyear - il trasportatore trova servizi quali Serviceline24, ovvero assistenza stradale h 24, e FleetOnlineSolutions, uno strumento dedicato alle flotte che permette di avere il pieno controllo del proprio parco pneumatici: il flottista o il responsabile del parco accedono in tempo reale a una reportistica completa e dettagliata con un sito internet dedicato e una tariffa trasparente; il rivenditore ha un panorama degli interventi effettuati e da effettuare. In questo modo il servizio diventa tempestivo e preciso nell'applicazione, semplice ed efficiente nella gestione”.

A quali famiglie di prodotti è affiancato questo strumento di assistenza? “FleetOnlineSolutions - spiega Antonio Calabretta - rientra nel più ampio programma di gestione dei pneumatici Goodyear FleetFirst, che a sua volta comprende un pacchetto completo di servizi tra cui Serviceline24, un servizio di ricostruzione premium e prodotti di alta qualità”.

“Tra questi - continua Calabretta - la gamma FuelMax, che aiuta il trasportatore a ridurre i consumi, o KMax, che garantisce elevato chilometraggio, o ancora i marchi ricostruiti a caldo TreadMax. Il nuovo approccio ha come fine l'aumento della longevità del pneumatico, la riduzione dei tempi d'inattività, grazie a una manutenzione efficiente, e quindi massima tranquillità per la flotta”.

A questi si aggiungono servizi finanziari di supporto? “Il nuovo approccio - precisa Antonio Calabretta - ci vede molto più vicini al

LA RETE TRUCK FORCE DEL PRODUTTORE STATUNITENSE È OGGI COSTITUITA DA DUEMILA PUNTI DI VENDITA E ASSISTENZA IN EUROPA, 120 IN ITALIA, E SI ARRICCHISCE DI NUOVI CONTENUTI. ORA L'AZIENDA DI TRASPORTO PUÒ CONTARE SU PNEUMATICI DI QUALITÀ DELLE FAMIGLIE KMAX O FUELMAX O RICOSTRUITI A CALDO CON I MODELLI TREADMAX E NEXTTREAD, ASSISTENZA H24 CON SERVICELINE E DUE PRODOTTI INNOVATIVI: MAX LEASE E MAX ASSISTANCE.

rivenditore rispetto al passato. Questo ci consente di conoscere le nuove e mutate esigenze del cliente finale: la crisi ha ridotto i margini delle aziende di trasporto che chiedono il nostro supporto per aumentare il proprio fatturato e contenere i costi. Proprio in risposta all'esigenza manifestata abbiamo stretto una partnership con assicurazioni e istituti bancari che, a loro volta, sono pronti a scommettere sul futuro del nostro Paese”.

“L'offerta si sviluppa con il prodotto Max Lease per l'acquisto - conclude Antonio Calabretta - e con Max Assistance per la copertura assicurativa da danni al pneumatico. Le linee guida sono chiare: essere al fianco dell'azienda di trasporto, guardare il business del trasporto con gli occhi di chi lo vive ogni giorno: un approccio che il cliente ci riconosce e che rappresenta la vera chiave di differenza di Goodyear nel settore dei veicoli professionali”.

ANTONIO CALABRETTA, BUSINESS UNIT COMMERCIAL DIRECTOR

“TRASPORTARE DI PIÙ E TRASPORTARE MEGLIO È LA MISSION DEI PNEUMATICI GOODYEAR”

Nel 2016 l'offerta di Goodyear per il settore Autocarro si è rafforzata con due nuove misure per la gamma KMax per asse sterzante e trattivo. Le nuove misure, sviluppate per l'esigenza di volumi di carico sempre più importanti, consentono di abbassare il pianale rispetto al suolo stradale e sopportare carichi che possono superare i 100 m3. “Trasportare di più e trasportare meglio - spiega Antonio Calabretta, Business Unit Commercial Director di Goodyear Italia - è il nostro claim

nonché la missione dei pneumatici Goodyear. La famiglia KMax si è arricchita di due misure assolutamente nuove nel settore: 375/45R22.5 KMax S per asse sterzante, 315/45R22.5 KMax D per asse motore. Sono due modelli nati in partnership con DAF che li ha scelti in primo equipaggiamento per le motrici CF e XF a pianale ribassato, ma saranno presto introdotti anche come ricambio”. Il marchio Goodyear è sinonimo inoltre di camion da competizione: il produttore

statunitense è fornitore unico di pneumatici per i prossimi tre anni del campionato FIA European Truck Racing, le cui gare nell'edizione di quest'anno si concluderanno l'8 e 9 ottobre a Le Mans. Ed è equipaggiato con pneumatici Goodyear il camion “The Iron Knight” di Volvo Trucks che ha battuto due record mondiali di velocità: 276 km/h di velocità raggiunti, 4,5 t di portata e 2.400 cv per battere il record sulla distanza di mille metri e 500 metri con partenza da fermo.





FATTI & CIFRE

Fatturato: 39,2 miliardi di euro nel 2015

Settori: impianti frenanti, sistemi e componentistica per motore e telaio, strumentazione, soluzioni per infotainment, elettronica di bordo, comunicazione in rete per autoveicoli, pneumatici e prodotti tecnici in elastomeri.

Dipendenti: circa 215mila in 55 paesi.

Web: continental-corporation.com.

Divisione Pneumatici: fatturato 10,4 miliardi di euro (2015); 24 centri di produzione e sviluppo.

cità del veicolo viene ridotta per sfruttare al massimo l'accelerazione del veicolo.

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 quali condizioni meteo, incidenti o ingorghi. Se le fonti di dati segnalano un ingorgo o un cantiere sul percorso, eHorizon inoltra l'informazione alle unità di controllo, che provvedono a ridurre la velocità del veicolo.

che già con una pressione inferiore di 2 bar rispetto al valore consigliato si registra un aumento del consumo di carburante di 0,7 litri per 100 km in un camion completamente carico. Il sistema ContiPressureCheck, con l'aiuto di sensori montati nei pneumatici, ne controlla costantemente la pressione e la temperatura, durante la guida e in tempo reale. I dati vengono registrati continuamente e mostrati al conducente su un display. Se il valore effettivo della pressione diverge dal valore nominale, il sistema emette subito un allarme, dando al guidatore la possibilità di adottare provvedimenti per risolvere

CONTINENTAL

Le linee guida che fanno la differenza



PIÙ SICUREZZA, PIÙ EFFICIENZA, PIÙ COMFORT: SONO LE TRE LINEE GUIDA DEL GRUPPO TEDESCO PER LO SVILUPPO DELLE TECNOLOGIE COLLEGATE IN RETE PER VEICOLI COMMERCIALI. AL CENTRO DELL'ATTENZIONE eHORIZON, IL SISTEMA DINAMICO DI SENSORI CHE FORNISCE AI VEICOLI INFORMAZIONI IN TEMPO REALE, E CONTIPRESSURECHECK, CHE MONITORA LA PRESSIONE E LA TEMPERATURA DI TUTTI I PNEUMATICI DURANTE LA GUIDA, ALL'INSEGNA DELLA MASSIMA SICUREZZA.

FABIO BASILICO
HANNOVER

È all'insegna della tecnologia avanzata la presenza di Continental alla Iaa 2016 di Hannover. Più sicurezza, più efficienza, più comfort: sono le tre linee guida del Gruppo tedesco per lo sviluppo delle tecnologie collegate in rete per veicoli commerciali. Tecnologie che fanno gran uso di dati e informazioni in tempo reale. Dati di viaggio sempre aggiornati: 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. Allo stand Continental i visitatori hanno potuto vedere con i propri occhi come il sistema ContiPressureCheck monitora costantemente la pressione e la temperatura di tutti i pneumatici durante la guida. Ciò permette di risparmiare carburante e riduce il pericolo di soste forzate.

È stato inoltre presentato eHorizon, 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.

Il sistema eHorizon - definibile come l'orizzonte elettronico di Continental - svolge un'attività determinante nell'ottimizzazione dei consumi. Grazie alla combinazione tra GPS e dati topografici di viaggio precisi, eHorizon fornisce un profilo tridimensionale del percorso sia per l'Adaptive Cruise Control che per altre unità di controllo del veicolo, contribuendo, insieme al software preinstallato sul veicolo a opera del costruttore, a ridurre il consumo di carburante. Test verificati dall'ente TÜV hanno dimostrato un risparmio di carbu-

ante di oltre il 6 per cento. Secondo le stime, gli autocarri equipaggiati con eHorizon hanno potuto risparmiare circa 300 milioni di litri di gasolio dal 2012; ciò 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. Ad esempio, è possibile far accelerare il veicolo prima di un tratto in salita, ottenendo così il massimo beneficio dalla coppia motore disponibile e riducendo al minimo i cambi marcia. Al contrario, prima di una discesa, la velo-

In città, eHorizon consente di viaggiare in modo previdente ed efficiente: grazie ai 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. L'idea di fondo è la seguente: 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.

La riduzione dei costi d'esercizio è ottenibile anche con il controllo della pressione dei pneumatici collegato in rete. Continental ha rilevato

re il problema e ripristinare il normale livello di pressione. In questo modo, il sistema contribuisce a ridurre il consumo di carburante e, riducendo l'usura dei pneumatici, a incrementarne la durata utile. La maggiore efficienza e durata utile dei pneumatici si traduce in una riduzione dei costi di esercizio della flotta di circa 1.200 euro a veicolo all'anno e, al tempo stesso, un miglioramento della sicurezza di conducente e mezzo. Inoltre, grazie alle emissioni ridotte di CO₂, ContiPressureCheck contribuisce anche alla tutela dell'ambiente. ContiPressureCheck può essere installato facilmente, in poco tempo e può essere montato anche in una fase successiva. È anche compatibile con diversi sistemi telematici. È integrato, ad esempio, nel software di gestione flotte VDO TIS-Web di Continental. I dati sulla pressione e temperatura dei pneumatici vengono visualizzati direttamente sullo schermo del fleet manager.



ContiPressureCheck monitora pressione e temperatura.

VDO / Collaborazione con WabcoWärth nella diagnostica per il tachigrafo

TUTTO PIÙ SEMPLICE CON W.EASY

I Centri Tecnici che utilizzano il WorkshopTab di VDO, marchio del Gruppo Continental, potranno presto integrarlo con W.EASY, il sistema di diagnostica multimarca di WabcoWärth Workshop Services. Le due aziende hanno infatti siglato un importante accordo commerciale, che permette di semplificare significativamente le operazioni di diagnostica. Nuove funzioni saranno integrate nel WorkshopTab, soprattutto per quanto riguarda le sospensioni pneumatiche e i sistemi frenanti ma anche per la diagnostica multi-brand delle motrici. Ciò renderà il WorkshopTab non solo un dispositivo per la calibrazione e verifica del tachigrafo ma, all'oc-

correnza, anche un vero e proprio strumento di diagnostica.

Il WorkshopTab combina già oggi in un unico apparecchio tutte le funzioni di verifica del tachigrafo, rendendo molto più veloci - fino al 50 per cento - le attività quotidiane dei Centri Tecnici; con l'integrazione della soluzione diagnostica multimarca W.EASY i tempi si accorceranno ulteriormente. Le officine potranno effettuare operazioni di diagnostica anche su motori, rimorchi e autobus, utilizzando un unico strumento, che integra sia la diagnostica Wabco che quella Haldex per i rimorchi.

Il WorkshopTab di VDO utilizza diverse



interfacce per connettersi a W.EASY. Per ottenere le nuove funzionalità sarà possibile acquistare la licenza - disponibile sul mercato all'inizio del 2017 - attraverso la rete commerciale VDO. Un'anteprima delle nuove funzionalità di WorkshopTab di VDO è stata presentata ad Automechanika 2016.

HANKOOK ALLA IAA 2016

Anteprime premium



ALL'IMPORTANTE SALONE DI HANNOVER IL PRODUTTORE COREANO DI PNEUMATICI PREMIUM HA PRESENTATO DIVERSE NOVITÀ MONDIALI CHE INTERESSANO I MERCATI AUTOCARRO E AUTOBUS. IL CONCETTO "SMART" DI HANKOOK SI AFFERMA QUINDI ESTENSIVAMENTE ATTRAVERSO FAMIGLIE DI PNEUMATICI PER LE PIÙ DIVERSE ESIGENZE. LA TECNOLOGIA CONTEMPLA SICUREZZA (SAFETY), PRESTAZIONE CHILOMETRICA ELEVATA (MILEAGE), UNA MESCOLO PARTICOLARMENTE RESISTENTE A CREPE E TAGLI (ANTICUT&CHIP), RICOSTRUIBILTÀ (RETREADABILITY) E TRAZIONE ELEVATA (TRACTION).

LINO SINARI
HANNOVER

Spazia a 360° tra autocarri e autobus l'offerta di novità in anteprima mondiale che ha caratterizzato la presenza di Hankook all'ultima edizione della IAA di Hannover. Il produttore coreano di pneumatici premium pone al centro della sua strategia e della sua ricerca economia ed efficienza. L'azienda ha ampliato la propria

dotazione di pneumatici ultra-efficienti per rimorchi e cube Blue con i corrispondenti battistrada sterzanti e assiali, con i quali ha presentato per la prima volta alla IAA una soluzione completa per tutte le posizioni assiali per il traffico a lunga percorrenza, con l'etichetta di resistenza al rotolamento in A.

In mostra anche le nuove misure nel settore dei pneumatici a sezione ribassata per

l'asse sterzante e motore, pensate per la crescente richiesta nel segmento low-line. Le serie 45 e 50 della linea di pneumatici vincente e-cube MAX sono state sviluppate appositamente per l'impiego sui mega-autocarri. In questo modo, i gestori delle flotte possono sfruttare completamente l'altezza di carico interna di tre metri, senza superare l'altezza massima consentita di quattro metri. Inoltre,

con la nuovissima linea di pneumatici Smart Touring, Hankook ha presentato gli speciali pneumatici per l'impiego su autobus a lunga percorrenza, pensati alla luce della crescente importanza di questo tipo di traffico.

Il concetto "Smart" di Hankook si afferma quindi estensivamente attraverso diverse serie di pneumatici per le più diverse esigenze. La tecnologia contempla tutti i

principali criteri nel segmento degli pneumatici per autocarro e autobus: oltre alla sicurezza (Safety), prestazione chilometrica elevata (Mileage), una mescola particolarmente resistente a crepe e tagli (AntiCut&Chip), ricostruibilità (Retreadability) e trazione elevata (Traction).

Hankook investe costantemente in ricerca e sviluppo al fine di offrire ai propri clienti la massima qualità, abbinata all'eccellenza tecnologica. In cinque centri di sviluppo e in sette stabilimenti situati in tutto il mondo, la Casa coreana sviluppa e produce pneumatici che soddisfano le speciali esigenze e richieste di diversi mercati. In Europa, presso il centro tecnologico di Hannover, c'è lo sviluppo de-

gli pneumatici per i mercati locali e il primo equipaggiamento. Gli pneumatici del brand vengono prodotti, tra l'altro, nella modernissima fabbrica europea di Rácalmás (Ungheria), inaugurata nel 2007 e in continua espansione: oltre 3mila dipendenti producono ogni anno fino a 19 milioni di pneumatici. La sede centrale europea e tedesca di Hankook si trova a Neu-Isenburg, nei pressi di Francoforte.

In Europa, Hankook conta filiali in Gran Bretagna, Francia, Italia, Spagna, Olanda, Ungheria, Repubblica Ceca, Russia, Turchia, Svezia e Polonia. Oltre il 30 per cento del fatturato globale Hankook è generato all'interno dell'Europa e della CSI.

MATADOR

Ottimo controllo per camion e pullman

I pneumatici truck della serie HR4 disponibili in nuove misure.

Matador, marchio del gruppo Continental, amplia il suo portafoglio di pneumatici per autocarri e pullman e offre ora il pneumatico per asse sterzante F HR4 e quello per asse trattivo D HR4 nella misura 315/70 R22.5. Entrambi offrono un significativo miglioramento della resistenza al rotolamento e un ottimale controllo su ogni tipo di fondo stradale rappresentando una soluzione conveniente per l'uso su autocarri e pullman sia per il trasporto regionale che su autostrada.

Dopo aver lanciato, lo scorso anno, i modelli F HR 4 e D HR 4 nella misura 315/80 R 22.5, Matador ora presenta queste due nuove soluzioni. Entrambe sono caratterizzate da lunga vita utile e presentano tutte le proprietà necessarie a garantire una guida sicura. Inoltre, la nuova mescola del battistrada ottimizzata e una speciale tecnologia di scolpitura garantiscono tra-



zione e manovrabilità anche sul bagnato. Il pneumatico per asse sterzante F HR4 e il pneumatico per asse motore D HR4 dispongono entrambi del simbolo M+S. Il D HR4 reca il simbolo delle tre cime di montagna con un fiocco di neve (3PMSF, Three Peak Mountain Snowflake).

Inoltre, la geometria del battistrada di nuova concezione della serie Matador HR4

allunga considerevolmente la durata del pneumatico e riduce il consumo di carburante.

Tutti i pneumatici della nuova serie HR4 sono basati su una nuova carcassa caratterizzata da una particolare stabilità. Che si traduce in una durata ricostruzione maggiore e nella possibilità di ricostruzione, con un netto incremento dell'efficienza della flotta.

BRIDGESTONE

Paolo Ferrari nuovo Presidente e Ceo area EMEA

In carica dal 19 settembre nel quartier generale europeo di Zaventem.

Dal 19 settembre, Paolo Ferrari è il nuovo Presidente e Ceo per l'area EMEA (Europe, Middle East and Africa) di Bridgestone. Il nuovo incarico di Paolo Ferrari, dal quartier generale di Zaventem, in Belgio, prevede inoltre il suo ingresso nel Cda e nel Comitato Esecutivo di Bridgestone Europe. Franco Annunziato, già Ceo di Bridgestone EMEA, da gennaio ha assunto la carica di Executive Chairman e Ceo per la Regione Cina e Asia Pacific. Paolo Ferrari porta in Bridgestone la propria lunga esperienza come top manager di importanti realtà internazionali, in Nord America, in Europa e in America Latina. Ha infatti ricoperto la funzione di Ceo LATAM (America Latina) per Pirelli e prima ancora è stato Ceo e Chairman delle attività commerciali per il Nord America. Vanta inoltre una lunga esperienza internazionale come Chief Executive in diverse Business Unit in



Italia, Germania e Regno Unito per Telecom Italia Group.

Ancora prima, Ferrari ha assunto ruoli manageriali nell'area dell'investment banking a Londra per conto di Credit Suisse First Boston. "Siamo felici di dare il benvenuto in Bridgestone a Paolo - ha dichiarato Eduardo Minardi, incaricato di svolgere il ruolo di Chairman e Ceo per

la Regione EMEA nel periodo che ha preceduto l'insediamento di Ferrari - È un professionista e un leader con provata esperienza a livello globale e sarà in grado di sostenere il cammino di innovazione, gli alti risultati commerciali e l'impegno di Bridgestone nel pieno rispetto dei valori fondamentali dell'azienda. Nel corso della propria carriera ha ampiamente dimostrato la sua capacità di guida verso crescita profittevoli in diversi segmenti dell'industria e in diverse aree geografiche oltre che aver saputo gestire brillantemente i propri team di lavoro".

Di origine italiana, Paolo Ferrari ha vissuto a lungo all'estero svolgendo incarichi strategici, in particolare negli Stati Uniti. Dopo la laurea in Economia e Commercio, conseguita presso l'Università Bocconi di Milano, ha ottenuto l'MBA presso la Stern Business School della New York University.

www.alltrucks.it



Nominato miglior marchio concept d'officina 2016



 Alltrucks.

Il partner per la vostra officina di veicoli industriali.

La nostra soluzione multimarca per la vostra officina di veicoli industriali si chiama Alltrucks Truck & Trailer Service, il marchio creato da Bosch, Knorr-Bremse e ZF, leader mondiali nella fornitura di primo impianto del settore automotive.

Le Officine Partner Alltrucks beneficiano dell'esclusiva diagnostica multimarca, accedono a informazioni tecniche complete, hanno a disposizione una hotline tecnica per assistenza immediata, partecipano a corsi di formazione su misura e possono contare su un supporto di marketing e una consulenza personalizzata.

Per maggiori informazioni su come diventare Officina Partner Alltrucks contattaci:

Tel: 02 36799750 - E-mail: info.it@alltrucks.com

ALLTRUCKS
TRUCK & TRAILER SERVICE



KNORR-BREMSE



BOSCH



ENI

“Qualità sempre al primo posto”

DUE LE LINEE DI OLI MOTORE DI ENI ESPRESSAMENTE DEDICATI ALLE ESIGENZE DELLA TRAZIONE PESANTE: I-SIGMA E MULTITECH PER TRASMISSIONI, DUE FAMIGLIE DI PRODOTTI IN GRADO DI RISPONDERE A TUTTE LE ESIGENZE DEGLI AUTOTRASPORTATORI IN TERMINI TECNICO-QUALITATIVI ED ECONOMICI. NASCONO ENTRAMBI NELL'IMPIANTO DI LIVORNO, SITO ALL'AVANGUARDIA CON UN CICLO INTEGRATO CHE PRODUCE E REALIZZA, A PARTIRE DALLE BASI, I PRODOTTI FINITI DESTINATI AL SETTORE DELLA TRAZIONE PESANTE CON UN OBIETTIVO PRIMARIO: GARANTIRE LIVELLI PRESTAZIONALI STABILI NEL TEMPO.

MATTEO GALIMBERTI
ROMA

Eni si presenta sul mercato dell'autotrasporto essenzialmente con due linee complete di lubrificanti: gli oli motore della linea I-Sigma e gli oli per trasmissioni della linea Multitech, espressamente dedicati alle esigenze della trazione pesante e quindi in grado di rispondere a tutte le esigenze degli autotrasportatori sia in termini tecnico-qualitativi, sia in termini economici. Accanto a questi prodotti principali, l'offerta Eni propone prodotti complementari come antigelo o fluidi freni, ovvero grassi speciali per le applicazioni tipiche dei mezzi pesanti (telaio, ralle, giunti ecc.).

Nella produzione di lubrificanti, Eni si avvale di un'esperienza ultradecennale e utilizza il suo know-how per trovare soluzioni nuove alle sfide che l'evoluzione tecnologica e le istanze di rispetto ambientale impongono tutti i giorni.



“La nostra filiera produttiva - spiega Luca Arcangeli, Senior Vice President Lubrificanti e Prodotti Speciali di Eni - rappresenta un elemento caratterizzante dell'eccellenza di Eni: a Livor-

no abbiamo un impianto all'avanguardia con un ciclo integrato che produce e realizza, a partire dalle basi, i prodotti finiti destinati poi al mercato e anche al settore della trazione pesante. Spes-

so non è facile rendersi conto di quanto lavoro ci sia dietro a una moderna confezione di olio lubrificante e spesso si banalizza, pensando o dicendo che “gli oli sono tutti uguali”, in realtà la qualità dei prodotti è quello che oggi fa la differenza. E raggiungerla è un processo molto sofisticato, che richiede importanti e necessari investimenti per sviluppare soluzioni innovative”.

MATERIE PRIME DI ALTA QUALITÀ

Quali sono le principali caratteristiche che distinguono l'offerta Eni sul mercato rispetto ai competitor? “Quello dell'automotive - risponde l'ingegner Arcangeli - è un mondo caratterizzato dalla forte presenza di specifiche che tendono a normare in modo rigido le caratteristiche e alcuni elementi formulativi degli oli, soprattutto per quanto riguarda gli oli motore. All'interno di questi vincoli Eni opera cercando da sempre di scegliere materie prime di elevata qualità, per fare in modo che i livelli prestazionali da garantire ai clienti siano stabili nel tempo. La nostra offerta si caratterizza proprio per la

capacità di garantire performance e protezione dal primo all'ultimo giorno di utilizzo e in tutte le condizioni, anche quelle più gravose”.

Quali sono i benefici per un'azienda di trasporto che derivano dall'utilizzo dei lubrificanti Eni? “In questi ultimi anni - afferma il manager Eni - le aziende di trasporto hanno vissuto momenti difficili e affrontato tantissimi problemi; per quanto ci riguarda il nostro obiettivo è fare in modo che i clienti possano stare tranquilli dal punto di vista della qualità dei prodotti, concentrando le loro attenzioni e preoccupazioni su altri aspetti e lasciando a noi la cura dei loro mezzi. Un'azienda che lavora in collaborazione con Eni ha una preoccupazione in meno: può essere certa che da un punto di vista qualitativo i prodotti che usa rappresentano sempre lo stato dell'arte della tecnologia e della qualità”.

Com'è costituita la gamma di lubrificanti Eni dedicata al mondo del trasporto e come avviene la distribuzione? “Eni - illustra l'ingegner Arcangeli - si rivolge a tutti i trasportatori, dai padroncini alle grandi flotte. Abbiamo prodotti per tutti i

tipi di mezzi pesanti e la nostra forza è rappresentata da una struttura commerciale capillare, in grado di poter proporre soluzioni customizzate per le esigenze di tutti i tipi di aziende di trasporto. La nostra struttura capillare è uno degli elementi di forza della value proposition di Eni in questo settore: siamo organizzati con una forza vendita esclusiva di grossa esperienza, in grado di consigliare i clienti e aiutarli a scegliere la miglior soluzione per le esigenze della propria azienda. Le nostre Aree Commerciali sono in grado di erogare una consulenza tecnica altamente professionale e di proporre soluzioni in grado di ottimizzare il numero di prodotti all'interno delle grandi flotte e gli intervalli di manutenzione dei mezzi”.

“Siamo l'unica azienda in Italia - conclude l'ingegner Arcangeli - in grado di offrire questo livello di servizio in tutto il territorio nazionale e senza passare per rivenditori, ma con struttura diretta. Questo, ovviamente, si riflette sulla competitività che siamo in grado di garantire e sulla qualità dei servizi di consulenza tecnica erogata, il tutto all'insegna della massima professionalità”.



Anche nella filiera produttiva di Eni è presente un elemento caratterizzante della sua eccellenza.

LUCA ARCANGELI, VICE PRESIDENTE VENDITE LUBRIFICANTI

“INTENDIAMO CONTINUARE A INTERPRETARE IL RUOLO DA PROTAGONISTI

Operatore leader in Italia nell'after sales e riferimento in Europa, Eni si propone sul mercato con un forte focus sull'innovazione. “Chi conosce poco il mercato del trasporto - spiega l'ingegner Luca Arcangeli - è portato a pensare che vengano introdotte periodicamente novità o aggiornamenti di prodotti. Nella realtà l'evoluzione dei prodotti per l'autotrasporto è un divenire continuo: letteralmente ogni giorno si ricercano ottimizzazioni o miglioramenti nei prodotti. Per dare un'idea di questo sviluppo incessante, l'ultima modifica formulativa in uno dei prodotti per trazione pesante è avvenuta quest'estate, e a breve vi saranno certamente ulteriori aggiornamenti

per un paio di prodotti. Non ci stanchiamo mai di migliorare l'offerta per l'autotrasporto, e questo avviene sia attraverso la ricerca sia attraverso il forte contributo che deriva dall'esperienza sul campo e dall'assistenza tecnica sui clienti”.

In un mercato decisamente difficile, obiettivo di Eni è consolidare la sua leadership, lavorando nel contempo per portare i prodotti Eni sempre in più paesi nel mondo e raggiungere nuove tappe evolutive. “Da un punto di vista tecnico - ci anticipa l'ingegner Arcangeli - le sfide dei prossimi anni saranno legate alla progressiva diminuzione della viscosità dei prodotti per ridurre consumi ed emissioni. Si



tratta di uno sforzo tecnologico importante: bisogna conciliare queste istanze ambientali con le giuste esigenze di protezione e durata dei propulsori. Vi sono poi tutte le tematiche legate all'utilizzo dei nuovi combustibili, come l'LNG o agli impatti dei prodotti realizzati con alte percentuali di componenti di origine bio, per finire agli stessi lubrificanti formulati con materie prime ottenute da fonti rinnovabili. È un mondo in continua evoluzione e noi lo affrontiamo con la consapevolezza della nostra forza e del ruolo da protagonisti che in questo mercato stiamo interpretando e vogliamo interpretare nel futuro”.

*Wattini & Pavesi
per tutti*

i-Sigma è alta tecnologia e sicurezza in ogni condizione



Lubrificanti **Eni i-Sigma**

Una linea completa di lubrificanti ad alta tecnologia per la trazione pesante. Prodotti formulati per garantire la pulizia del motore e la resistenza all'usura in qualunque condizione climatica e stradale.

Scegli **i-Sigma** top MS 5W-30, il lubrificante progettato per i motori di ultima generazione equipaggiati con i dispositivi di trattamento delle emissioni.

Chiedi **i-Sigma** nelle migliori autofficine e presso le stazioni di servizio **Agip** ed **Eni**.



oilproducts.eni.com

PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL

“Italia ombelico del mondo”

ENTRO FINE 2017 LA DIVISIONE CHE, NELLA SOCIETÀ PETROLIFERA NAZIONALE DELLA MALESIA, SI DEDICA ALLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI LUBRIFICANTI, INAUGURERÀ IL NUOVO SITO DI RICERCA & SVILUPPO ALLE PORTE DI TORINO, IN UN'AREA ATTIGUA ALL'ATTUALE HEADQUARTER EUROPEO. COORDINATORE DELLA NUOVA STRATEGIA E DEL NUOVO APPROCCIO DI “CONSULTING SELLING” È ALESSANDRO ORSINI, DALLO SCORSO 1° APRILE HEAD OF EUROPE: “NEL SETTORE AUTOCARRO CRESCIAMO A DOPPIA CIFRA, SARÀ UN IMPORTANTE VOLANO DELLA NOSTRA CRESCITA”, AFFERMA IL MANAGER TOSCANO.

MAX CAMPANELLA
VILLASTELLONE

PETRONAS Lubricants International (PLI) divisione che, nella società petrolifera nazionale della Malesia, si dedica alla produzione e commercializzazione di lubrificanti e fluidi funzionali sia per l'automotive che per il settore industriale, si è posta un obiettivo ambizioso e di medio termine: entro il 2020 raddoppiare il business globale, crescendo a doppia cifra di anno in anno. All'interno di questo volume, qual è la rilevanza costituita dal mercato europeo e, in particolare, dall'Italia? Nel nostro Paese, a Villastellone, non distante dal Lingotto di Torino, ha sede l'headquarter europeo di PLI, che ha sede centrale a Kuala Lumpur e oggi conta oltre 30 sedi in 23 paesi e cinque uffici regionali. A Villastellone incontriamo Alessandro Orsini, dallo scorso 1° aprile Head of Europe, che due anni fa, dimostrando non comuni doti di coraggio, ha accolto con entusiasmo la sfida proposta da PETRONAS.

“In PETRONAS - afferma il manager toscano - ho trovato un player che crede fortemente nell'Europa e nell'Italia: in un momento in cui un po' tutti abbandonano il Vecchio Continente per trasferire i propri impianti sempre più a est, PETRONAS crede nella ripresa italiana ed europea, al punto che investe sulle risorse umane e su una produzione destinata a soddisfare una domanda che riteniamo in crescita. Entro fine 2017 sarà operativo il nuovo sito di Ricerca & Sviluppo, del quale procedono i lavori di realizzazione. In PETRONAS pensiamo che le innovazioni e le idee dei costruttori di veicoli continueranno a nascere qui in Europa, ed è qui in Europa che la nostra azienda sarà presente con i suoi siti produttivi, per stare sempre il più vicino possibile ai suoi clienti”.

Un'azienda che trova in Europa e nell'Italia il suo “ombelico”: quanto vale oggi il business italiano per PLI? “L'Italia - risponde Alessandro Orsini - pesa quasi il 50



per cento del business europeo. In Europa abbiamo chiuso il 2015 a circa 600 milioni di euro di fatturato, di cui 400

milioni circa realizzati in Italia: quest'anno stiamo crescendo a doppia cifra ed è una tendenza sulla quale in-



Alessandro Orsini, dal primo aprile scorso occupa la carica di Head of Europe PETRONAS Lubricants International

tendiamo viaggiare fino al 2020, dando quindi il nostro contributo all'obiettivo globale dell'azienda. Naturalmente andremo a consolidare la nostra leadership nel segmento lubrificanti per vetture e van, dove siamo forti con i marchi PETRONAS Syntium e PETRONAS Selenia, anche grazie alla collaborazione con

Fiat e Fiat Professional. Ma, con il nuovo PETRONAS Urania con tecnologia ViscGuard™, il settore dei veicoli industriali farà certamente da traino alla crescita: stiamo fortemente investendo su risorse umane e su una supply chain di livello”.

Qual è la strategia con cui PETRONAS Lubricants pro-

cederà a investire nel settore Autocarro? “Entro fine 2016 - prosegue Alessandro Orsini - saranno circa 150 i venditori formati per aiutare le aziende di trasporto a gestire i costi. Una delle nostre chiavi di differenziazione sta proprio nell'approccio al cliente: PETRONAS investe per raggiungere un rapporto stretto con il cliente, l'obiettivo è aiutarlo ad avere un fatturato più elevato, a soddisfare le aspettative dei suoi clienti nel modo giusto. Quest'aspetto rappresenta l'esclusiva “customer value proposition” di PETRONAS: un approccio che trova la sua realizzazione con personale formato ad hoc, competente nel rispettivo ruolo, una Rete capillare che ci permette di essere “customer oriented” e una supply chain di primo livello che consente tempi brevi e modalità operative complete nella consegna di quanto occorre al cliente rispettando i tempi e nei modi giusti”.

Investimenti quindi nella catena logistica ma anche nella formazione... “La formazione - precisa Alessandro Orsini - è un impegno che PETRONAS si pone nei confronti della sua forza vendite ed è la vera sfida, punto di forza del nostro nuovo approccio nel quale crediamo fortemente. Prima di parlare di prodotti, il nostro venditore è chiamato ad analizzare l'azienda di trasporto in tutti i suoi aspetti: quale merce trasporta, quali strade percorre, quanti chilometri, com'è costituita la flotta, come effettua la manutenzione ecc. A quel punto realizza uno studio veicolo per veicolo e realizza un planning, calcolando quale potrebbe essere l'impatto su profitti e vendite di una partnership con PETRONAS. In quest'attività, il nostro venditore ha il supporto di uno staff tecnico e, nel caso, del team di Ricerca e Sviluppo”. In Europa PETRONAS Lubricants può contare su quattro siti: oltre a quello di Villastellone, lo stabilimento di Napoli che copre il mercato del centro sud e due impianti ad Anversa, in Belgio, e a Barcellona. Oltre un migliaio di dipendenti, 500 dei quali operativi in Italia.



LO SCORSO GIUGNO PRESENTATA LA GAMMA URANIA VISCARD

OBIETTIVO PRECISO: RICAVARE DAL VEICOLO IL MASSIMO DEL VALORE POSSIBILE

In PETRONAS Lubricants International il 2016 sarà ricordato per il lancio della gamma Urania con tecnologia ViscGuard, nuova linea premium di lubrificanti per veicoli industriali formulata per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore.

Presentato lo scorso 26 Maggio a Leicestershire, in Inghilterra, in occasione dell'inaugurazione del 1.200esimo workshop a marchio PETRONAS, prima officina flagship in Europa esclusivamente dedicata al segmento dei veicoli indu-



striali, il nuovo lubrificante vedrà il 2017 come anno pieno della sua commercializzazione. Qual'è finora l'accoglienza ricevuta? “Ottima - risponde Alessandro Orsini, Head of Europe di PETRONAS Lubricants - perché si tratta di un prodotto che arriva nel momento giusto. Dal 2008 ad oggi il mondo del trasporto si è profondamente evoluto, è diventato più sofisticato, i trasportatori cercano prodotti innovativi e partnership con aziende che diano loro un supporto all'attività: in PETRONAS trovano un compagno valido.

Siamo un brand emergente nel settore Autocarro e con piacere posso affermare che in questo settore cresciamo a doppia cifra”.

Quali sono le aziende che possono ricavare maggiore beneficio dall'utilizzo di PETRONAS Urania con tecnologia ViscGuard? “La nuova gamma - spiega il manager - dà vantaggi tangibili alle aziende in possesso di flotte costituite da veicoli nuovi, che vogliono minimizzare i depositi carboniosi, causa di guasti improvvisi del motore e pertanto di soste non programmate. Ma

la nostra è un'offerta completa di assistenza e servizi che intende sostenere l'azienda nel raggiungere la massima efficienza per ogni veicolo, ridurre i fermi mezzo e massimizzare il fatturato. Sia che abbiano una flotta moderna sia che abbiano veicoli sotto l'Euro 6, i flottisti che si avvalgono della collaborazione con PETRONAS possono ricavare dal proprio veicolo il massimo del valore possibile: un concetto di partnership che rappresenta un'autentica rivoluzione nell'approccio commerciale”.



PETRONAS

reimagining
energy

**NON LASCIARE
CHE IL TUO BUSINESS
SI FERMI!**

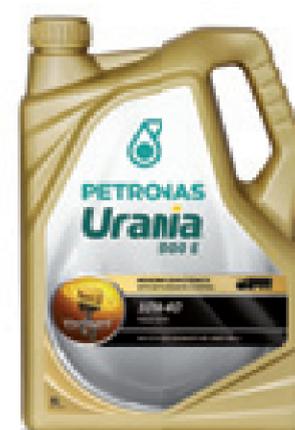
**USA IL LUBRIFICANTE
GIUSTO.**

**PETRONAS
Urania**

**KEEPS YOUR
BUSINESS MOVING.**

**PETRONAS Urania con tecnologia
ViscGuard™. Controlla la formazione
dei depositi per una più lunga durata
del motore.**

PETRONAS Urania permette al vostro mezzo di viaggiare in modo più efficiente e più a lungo. PETRONAS Urania è sviluppato con tecnologia ViscGuard™ in grado di controllare efficacemente la formazione dei depositi nel motore, prevenire l'usura da abrasione, l'ossidazione e mantenere un'ottimale viscosità dell'olio. PETRONAS Urania allunga la durata del motore e riduce i costi totali di gestione. PETRONAS Urania aiuta a mantenere tutti gli impegni con i propri clienti giorno dopo giorno.



SHELL

Più puro davvero non si può

SHELL LUBRICANTS, DIVISIONE DEL GRUPPO ROYALDUTCH SHELL SPECIALIZZATA NEL BUSINESS DEI LUBRIFICANTI, HA LANCIATO QUEST'ANNO ANCHE NEL NOSTRO PAESE RIMULA ULTRA 5W-30, LUBRIFICANTE PER AUTOTRAZIONE PESANTE DI ULTIMA GENERAZIONE. LA CUI BASE NASCE NEL SITO PEARL GTL DI RAS LAFFAN, NEL QATAR, IMPIANTO SU SCALA INDUSTRIALE DOVE VIENE APPLICATA LA RIVOLUZIONARIA TECNOLOGIA DYNAMICPROTECTION PLUS, COMBINAZIONE ESCLUSIVA TRA SHELL PUREPLUS TECHNOLOGY E ADAPTIVE ADDITIVE TECHNOLOGY. OBIETTIVO: RENDERE IL MOTORE PIÙ AFFIDABILE.



petto a un olio standard 10W-40 e riduce drasticamente la necessità di rabbocchi. Questo comporta effetti economici positivi in considerazione delle migliaia di chilometri che un autotrasportatore percorre in media in un anno".

La rivoluzionaria tecnologia DynamicProtection Plus che caratterizza il prodotto contribuisce più in generale a far sì che il motore sia più affidabile e duraturo, anche in condizioni di guida impegnative, riducendo così i costi totali di gestione e manutenzione. "Sulla volatilità in particolare - precisa Andrea Gianaschi - evidenzio quanto questa riduzione della tendenza all'evaporazione sia rilevante rispetto al consumo del lubrificante in coppa. Si tende a pensare che ci siano veicoli che "mangiano" più olio di altri, raramente si associa il consumo eccessivo di olio a una debolezza intrinseca del fluido stesso, ecco perché una struttura molecolare stabile ottenuta con la Shell PurePlus Technology contrastando la volatilità diminuisce i rabbocchi. Questo rivoluzionario processo sancisce una netta separazione con gli oli base sintetici del passato ed è il risultato degli importanti investimenti di Shell nella ricerca e nello sviluppo. Un investimento di oltre un miliardo di dollari l'anno che ci consente, come in questo caso, d'introdurre sui mercati le più recenti e avanzate tecnologie sviluppate dai nostri ricercatori e offrire una gamma di prodotti capaci di rispondere anche alle più specifiche esigenze dei professionisti".

Del resto si sa molto bene che per le aziende di trasporto il veicolo, sia esso industriale o commerciale, è strumento di lavoro essenziale che deve poter essere operativo tutti i giorni per mettere l'azienda di trasporto in condizione di poter assolvere i propri compiti nei confronti della committenza nei tempi stabiliti che molto spesso non ammettono deroghe, se non si vuole andare incontro a pesanti penalizzazioni. E anche il lubrificante non deve mai tradire le attese.

VALENTINA MASSA
SESTO SAN GIOVANNI

Aiutare gli autotrasportatori nella riduzione dei costi totali di gestione e mantenimento è la promessa con cui Shell Lubricants, divisione del Gruppo RoyalDutch Shell specializzata nel business dei lubrificanti, con un ampio ventaglio di prodotti per differenti applicazioni (trasporto pesante, vettura, estrazione, generazione di energia e ingegneria), ha lanciato quest'anno anche in Italia Rimula Ultra 5W-30, lubrificante per autotrazione pesante di ultima generazione. La cui base nasce nel sito Pearl GTL di Ras Laffan, nel Qatar, impianto su scala industriale che rappresenta uno dei fiori all'occhiello di Shell, che può contare su numerosi centri di ricerca d'eccellenza ubicati in Germania, Giappone (in joint venture con Showa Shell), Regno Unito e Stati Uniti.

Con Rimula Ultra 5W-30 Shell ha ampliato la gamma di lubrificanti per il trasporto pesante con l'obiettivo di



soddisfare la sempre più pressante esigenza dei professionisti del trasporto che, pronti ad agganciare la ripresa in atto, devono fare i conti con il TCO (Costo totale di proprietà) del proprio parco veicolare. Olio base sintetico ottenuto dal gas naturale anziché dal petrolio, Rimula Ultra si differenzia dagli altri oli presenti sul mercato per la rivoluzionaria tecnologia Dynamic Protection Plus, nata dalla combinazione esclusiva tra la Shell PurePlus Technology e la tecnologia di additivazione adattiva Adaptive Additive Technology. Il rivoluzionario processo alla base della tecnologia Shell PurePlus permette di ottenere basi lubrificanti sintetiche virtualmente pure dal gas naturale, anziché da petrolio, e conferisce al lubrificante finito prestazioni migliori in termini d'indice di viscosità, di riduzione complessiva dell'attrito anche interno al fluido, e in termini di minore volatilità. I test condotti in collaborazione con i costruttori partner come Mercedes-Benz hanno

dimostrato che Shell Rimula Ultra 5W-30 permette un notevole controllo dell'ossidazione e della viscosità nominale. Grazie a questa caratteristica, gli intervalli di cambio olio possono essere prolungati fino a 150mila chilometri e l'olio continua a scorrere in modo efficace anche nelle condizioni più impegnative, come i continui arresti e ripartenze o le temperature estreme.

MOLTI BENEFICI SOPRATTUTTO PER IL MOTORE

"I benefici di Shell Rimula Ultra 5W-30 - spiega Andrea Gianaschi, Marketing Manager B2C di Shell in Italia - sono molteplici: il prodotto assicura livelli di protezione dall'usura dei componenti del motore del 56 per cento superiore rispetto ai severi limiti del test MB 228.51, garantisce maggiore durata dell'olio prolungandone gli intervalli di cambio e non per ultimo migliora i risultati in termini di risparmio dei consumi di carburante, del 2 per cento ri-

Comun denominatore è l'alto livello tecnologico raggiunto nell'impianto di Ras Laffan

PER CIASCUN COMPONENTE È ESSENZIALE UTILIZZARE L'OLIO PIÙ ADATTO

All'avanguardia nello sviluppo di lubrificanti per minor consumo di carburante, Shell punta alla diffusione di una cultura basata sulla consapevolezza dell'importanza di un buon lubrificante per proteggere tutti i componenti di un veicolo da usura, acidi e depositi.

"L'utilizzo corretto di lubrificanti e servizi di alta qualità - spiega Andrea Gianaschi, Marketing Manager B2C di Shell in Italia - può contribuire a ridurre i costi di carburante e di manutenzione, allungare la durata dei veicoli e incrementare la dispo-

nibilità di questi ultimi. L'ampio profilo di specifiche rende Shell Rimula Ultra 5W-30 un prodotto adatto a realtà molto diverse tra loro: aziende con flotte miste, contractor, officine che si occupano di assistenza multibrand ecc. Ha un'ottima versatilità in diversi campi di applicazione, dal trasporto merci al movimento terra al trasporto persone; è adatto a veicoli Euro 4, 5 e 6, particolarmente raccomandato per i motori ad alta potenza conformi agli standard sulle emissioni Euro 5 e 6 e per i motori equipaggiati con il si-

stema di ricircolo dei gas di scarico EGR".

Come funziona la tecnologia Shell PurePlus? Qual è il procedimento di produzione che avviene a Ras Laffan? "La prima fase - spiega Andrea Gianaschi - consiste nella gassificazione: il gas naturale reagisce con l'ossigeno puro generando un gas di sintesi, gas che viene processato e convertito in un liquido chiamato "syncrude". Segue la fase di Hydrocracking in cui tale liquido viene lavorato ai fini di modificare le molecole e formarne di nuove:

queste ultime vengono infine distillate per ottenere prodotti GTL, ovvero gas-to-liquid, tra i quali l'olio base da tecnologia PurePlus".

Una componente ugualmente rilevante è costituita dal pacchetto di additivi esclusivi di Shell i quali permettono che l'olio si adatti sia fisicamente sia chimicamente al motore, fornendo una protezione dinamica nelle aree d'intervento principali del lubrificante e potenziandone le caratteristiche operative. Ad esempio gli oli Shell Spirax, appositamente progettati per proteggere e

per affrontare le sfide di ciascun set di componenti, per una prestazione efficiente.

Per contribuire al prolungamento degli intervalli di cambio, gli oli Shell Spirax sono progettati in modo da presentare eccellente stabilità all'ossidazione e al taglio e soddisfano i requisiti di molti dei costruttori di macchinari leader del settore. Esistono inoltre grassi Shell Gadus specificamente progettati per proteggere i cuscinetti delle ruote e le ralle degli autocarri per autotrazione pesante dai carichi d'urto.

ZF

Prestazioni garantite con Ecofluid

CON UNA STRATEGIA VOTATA ALLA MASSIMA QUALITÀ OPERATIVA, IL PRODUTTORE TEDESCO METTE A DISPOSIZIONE DELLA CLIENTELA PROFESSIONALE LA PROPRIA GAMMA DI LUBRIFICANTI ADATTI A MASSIMIZZARE L'IMPIEGO OPERATIVO DEI VEICOLI COMMERCIALI E DEI COMPONENTI MANTENENDONE NEL TEMPO LE CARATTERISTICHE DI PERFORMANCE A GARANZIA DELLA PROFITABILITÀ DELL'UTILIZZATORE. ECOFLUID È STATO MESSO A PUNTO PER I CAMBI ZF.

FABIO BASILICO
FRIEDRICHSHAFEN

Quella del lubrificante non è una scelta da sottovalutare. La gamma degli olii pensati e sviluppati da ZF per tutte le sue trasmissioni e assali sono componenti importanti del complesso sistema di gestione di un veicolo commerciale. Il lubrificante giusto consente di ottimizzare il rendimento operativo del veicolo così come la corretta gestione degli intervalli di sostituzione permettono di mantenere nel tempo le caratteristiche di performance dei componenti ZF.

Per i veicoli commerciali, ZF mette a disposizione dei clienti la gamma dei lubrificanti Ecofluid. ZF-Ecofluid M è un olio ad alte prestazioni a base sintetica, sviluppato appositamente per i cambi meccanici ZF. Un innovativo pacchetto additivo bilanciato garantisce ottimali caratteristiche di lubrificazione e di attrito anche in condizioni gravose, consentendo di risparmiare fino all'1 per cento in carburante per tutto il periodo d'impiego. ZF-Ecofluid M è un lubrificante



per cambi dotato di caratteristiche di elevata scorrevolezza; il suo alto indice di viscosità consente un facile avviamento a freddo e un fluido

cambio di marcia a qualsiasi temperatura. Permette inoltre intervalli di cambio dell'olio molto lunghi con limite sino a 540mila km o 3 anni.

ZF-Ecofluid A Life totalmente sintetico è stato messo a punto specificamente per l'impiego nei cambi automatici Ecomat ed EcoLife. La

combinazione di un olio base sintetico con un pacchetto di additivi appositamente bilanciato garantisce l'ottimale stabilità all'ossidazione e la costanza del coefficiente d'attrito. L'ottimale viscosità, pensata su misura per i cambi, nonché l'alta stabilità alla variazione di viscosità garantiscono insieme all'elevata resistenza al grippaggio e alla vaiolatura una protezione particolare e di conseguenza una maggiore durata di cuscinetti e dentature.

ZF-EcoFluid A Life si contraddistingue inoltre per una curva viscosità-temperatura piatta ed è pertanto particolarmente adatto anche per l'impiego in regioni dai climi freddi o caldi. ZF-Ecofluid A Life è particolarmente indicato per l'impiego su autobus urbani e turistici e in condizioni d'esercizio estreme (ad esempio con topografia esigente o in condizioni di assiduo "stop and go" e uso frequente del rallentatore).

ZF-Ecofluid Life Plus è il lubrificante specifico che ZF commercializza per le sue trasmissioni automatiche EcoLife. Il suo vantaggio più evidente è dato dal risparmio

di carburante: l'utilizzo di questo olio consente infatti fino all'1,5 per cento di riduzione del consumo. Anche in questo caso, la combinazione di un olio base sintetico con un pacchetto di additivi appositamente bilanciato garantisce ottimale stabilità all'ossidazione e la costanza del coefficiente d'attrito.

Al pari di Ecofluid A Life, ZF-Ecofluid Life Plus è èper esempio particolarmente indicato nell'impiego operativo dei mezzi all'interno di una topografia complessa o in condizioni di uso frequente del retarder. La viscosità di Ecofluid Life Plus mantiene le sue caratteristiche ottimali per tutta il ciclo di utilizzo del lubrificante.

Infine, anche ZF-EcoFluid Life Plus si contraddistingue per una curva viscosità-temperatura piatta che gli consente di adattarsi all'impiego in aree geografiche con clima freddo o caldo. ZF-Ecofluid X è il lubrificante high-performance specifico per assali ZF per bus e veicoli commerciali. Combina con successo la resistenza alle alte temperature con la protezione dei componenti meccanici.



Air1® - Produzione di Sintesi, la tua soluzione per l'AdBlue®

Air1 è l'esclusivo marchio di Yara, leader mondiale nella produzione di AdBlue, prodotto in Italia nell'Impianto di Ferrara, l'unico in grado di produrre **AdBlue di Sintesi** di altissima qualità, eccellendo sempre gli Standard ISO 22241.

Air1 è distribuito in Italia da un network specializzato di **Rivenditori Autorizzati**, gli unici che possono garantire l'esclusiva qualità di **Air1 - AdBlue Produzione di Sintesi**. Potrete sempre fare affidamento sulla professionalità dei Rivenditori Air1 per trovare la migliore soluzione per l'AdBlue.

Per trovare il **Rivenditore Autorizzato Air1** più vicino, visitate il sito www.air1.info.

Yara Italia S.p.A - Via Benigno Crespi, 57 - 20159 - Milano - Tel. +39 02 754 163 18 - Mail: air1.italia@yara.com

Air1® è un marchio registrato da Yara International ASA. AdBlue® è un marchio registrato da Verband der Automobilindustrie e.V (VDA)

CHEVRON LUBRIFICANTS

Un olio Ultra affidabile

LINO SINARI
VIMODRONE

Molti costruttori di veicoli stanno richiedendo ai produttori di lubrificanti di sviluppare oli motore a bassa viscosità e a basso contenuto di SAPs (Sulphated Ash, Phosphorus and Sulphur, ovvero Ceneri solfatate, fosforo e zolfo). Il produttore petrolifero statunitense Chevron Lubricants, con sede centrale a San Ramon, in California, ritiene che tale richiesta tenderà ad aumentare con le future normative sulle emissioni. I singoli Paesi comunitari stanno inoltre diminuendo i contributi gasolio alle flotte, e un rapporto di Chevron svolto su 500 flotte nel Regno Unito testimonia che oltre il 27 per cento degli intervistati ritiene che i consumi di gasolio rappresentino il fattore più critico nella gestione di una flotta.

Chevron Lubricants ha colto le richieste dei produttori di mezzi pesanti e dei trasportatori sviluppando la gamma di prodotti Texaco FE (Fuel Economy), che risponde alle rinnovate esigenze. Lanciati in Italia nell'ottobre dell'anno scorso e distribuiti nel nostro Paese dalla Lubex di Vimodrone, alle porte di Milano, i prodotti Texaco FE, che includono oli motore, refrigeranti, oli per assali, oli per cambi e differenziali, additivi per la pulizia del sistema carburante, oltre a ridurre i consumi e i costi operativi, grazie agli intervalli più estesi tra un cambio olio e il successivo, garantiscono un basso-nullo contenuto di SAPs, senza alcun compromesso in termini di protezione dei motori, assicurando lunga durata ai componenti.

Nell'ambito dei lubrificanti motore a basso conte-



nuto di SAPs e a bassa viscosità, l'offerta Texaco FE si focalizza sui prodotti Ursa Ultra LE SAE 10W30, omologato da Volvo Trucks e da costruttori on e off-highway e Ursa Ultra X SAE 10W30, con omologazioni da parte dei principali costruttori di motori e di veicoli. I lubrificanti Texaco Ursa Ultra 10W30, unici di questo tipo sul mercato, utilizzano gli oli base Chevron

di Gruppo II e soddisfano le specifiche di molti motori fino ai moderni diesel Euro VI. Texaco Ursa Ultra LE SAE 10W30 e Texaco Ursa Ultra X SAE 10W30 sono entrambi caratterizzati dalla tecnologia proprietaria Texaco denominata Isosyn, che combina in modo esclusivo oli base di Gruppo II con additivi a basso contenuto di SAPs, sviluppata per offrire prestazioni affidabili

anche con cambi olio estesi, senza compromessi in termini di durata dei componenti motore.

Texaco Ursa Ultra LE SAE 10W30 e Texaco Ursa Ultra X SAE 10W30 sono formulati per garantire minor attrito e migliori prestazioni all'avviamento, continuando ad assicurare la stessa resistenza all'usura e controllo dell'ossidazione, così come prestazioni conti-



IL PRODUTTORE
PETROLIFERO
STATUNITENSE
NELL'OTTOBRE 2015
HA LANCIATO ANCHE IN
ITALIA LA GAMMA
TEXACO URSA ULTRA
10W30, LUBRIFICANTI
MOTORE A BASSA
VISCOSITÀ PER IL
MONDO TRUCK
SVILUPPATI PER
RIDURRE I CONSUMI DI
CARBURANTE, A TUTTO
BENEFICIO DI MINORI
EMISSIONI DI CO2, E
PER RIDURRE I COSTI
OPERATIVI, GRAZIE A
INTERVALLI DI CAMBIO
OLIO ESTESI, SENZA
COMPROMESSI IN
TERMINI DI
PROTEZIONE E
PRESTAZIONI DEL
MOTORE.

nuative ottimali, quando paragonati a prodotti quali lubrificanti a gradazione 10W40, normalmente impiegati in ambito truck. Rispetto a questi, però, sono in grado di garantire un risparmio di carburante. Test condotti con la flotta Gist nel Regno Unito, utilizzando Ursa Ultra X SAE 10W30, hanno dimostrato l'efficacia di questo lubrificante. Dopo un periodo di test di quattro settimane con sette veicoli che hanno percorso oltre 80mila km in totale, i risultati hanno verificato un risparmio di carburante medio del 3,47 per cento rispetto agli stessi cicli di lavoro con l'analogo olio SAE 10W40. L'utilizzo di Texaco Ursa Ultra LE SAE 10W30 e Texaco Ursa Ultra X SAE 10W30 è raccomandato per motori diesel dotati di DPF, EGR e SCR ed è formulato anche per motori di truck e bus alimentati a gas.

Q8 OILS
Tecnologia
al primo posto

Competitività, tecnologia e qualità: queste le risposte dei Q8 Oils al mercato dei lubrificanti. In Italia, per dimensione, Q8 è il quarto operatore sul mercato e opera in maniera significativa sia nel segmento Rete, attraverso le stazioni di servizio, sia nel canale distributivo Extra-Rete tramite la controllata Conqord Oil, cui fanno capo i due marchi Q8 Oils e Roloil. In particolare nel segmento Extra-Rete Q8 opera tramite una struttura di rivenditori, una rete di agenti di commercio e attraverso la fornitura diretta ai grandi gruppi industriali. Il suo punto di forza risiede nella continua attenzione ai bisogni del trasportatore e nello sviluppo tecnologico dei prodotti. I Q8 Oils sono prodotti nello stabilimento della Conqord Oil Milano, sito a Castellar Guidobono, in provincia di Alessandria. La ricerca e lo sviluppo dei Q8 Oils avviene presso la Kuwait Petroleum Research & Technology a Europoort Rotterdam, in Olanda.

MOBIL DELVAC
Focus sugli
oli sintetici

La società Pischetta Lubrificanti distribuisce e commercializza la gamma completa di oli motori Mobil Delvac. Propone ai trasportatori una linea completa di lubrificanti auto Mobil per l'uso su mezzi pesanti e veicoli commerciali, in particolare oli di sintesi. Ogni prodotto soddisfa le principali specifiche. Propone inoltre al settore dei veicoli da lavoro tutta una serie di strumenti correlati: analisi dell'olio, informazioni tecniche, studi tecnici di flotta, razionalizzazione dei lubrificanti ecc.. Gli oli motore sintetici hanno generalmente prestazioni superiori, soprattutto in fatto di pompabilità a bassa temperatura, stabilità a temperatura elevata e protezione contro la formazione di depositi.

CASTROL

Più performance con Vecton

Nel business dei trasporti la concorrenza può essere feroce: il produttore inglese presenta una famiglia di oli per diversi obiettivi e differenti esigenze del motore.

Ottenere le migliori prestazioni dal veicolo e dal business dei trasporti, perché l'olio nel motore di un autocarro non deve solamente proteggere il veicolo, ma anche massimizzarne la performance. Questo in sintesi l'obiettivo di Castrol, azienda con sede a Liverpool, nel Regno Unito, con brand di lubrificanti industriali e per auto-veicoli comprendente una vasta gamma di oli, grassi e prodotti simili per la maggior parte delle applicazioni di lubrificazione.

Con la famiglia Vecton, Castrol presenta una gamma di oli che riflettono diversi obiettivi di business: ogni prodotto è stato ingegnerizzato con le proprie caratteristiche per rispondere alle diverse esigenze del motore. I

moderni motori operano in condizioni di costante cambiamento che influiscono sulle performance del motore. L'esclusiva System Technology di Castrol Vecton si adatta a queste mutevoli condizioni e aiuta massimizzare le performance in cinque aree chiave: consumo di carburante, consumo di olio, intervallo di cambio olio, durata dei componenti, rilascio di potenza. Con cento anni di storia, Castrol propone la sua gamma di lubrificanti per veicoli industriali con il claim "Noi ci siamo, in strada più a lungo".

Ultimo olio della lunga serie di lubrificanti Castrol per mezzi pesanti, Vecton è anche il risultato di un secolo d'innovazione: le squadre di scienziati e ingegneri Ca-

strol sono tra le più aggiornate e sofisticate al mondo e i centri tecnologici Castrol dispongono di laboratori di prova per veicoli pesanti all'avanguardia.

Una conoscenza ed esperienza riversata in Castrol Vecton con l'obiettivo di offrire alle aziende di trasporto un reale vantaggio competitivo. Il centro tecnologico di Pangbourne, nel Regno Unito, è la sede centrale di Castrol per la ricerca e sviluppo, e svolge anche il ruolo di coordinatore del lavoro svolto nei centri tecnici di eccellenza negli Stati Uniti, in Germania, Cina e India. A Pangbourne oltre 300 scienziati e ingegneri conducono oltre 65mila test l'anno per sviluppare e testare i lubrificanti per autocarri, camion e autobus.

MOTUL

Omologati per truck moderni

La società francese propone nella sua gamma prodotti Tekma Ultima+ 5W30, lubrificante sviluppato per l'ultima generazione di veicoli funzionanti con carburanti a basso contenuto di zolfo.

Per andare incontro alle esigenze del trasporto pesante, il produttore francese Motul propone tre diverse tecnologie di oli motore: minerale, tecnologia e 100 per cento sintetica. In particolare, Motul Tekma Ultima+ 5W30 è un lubrificante sviluppato per l'ultima generazione di camion, autobus, macchine movimento terra, mezzi agricoli, motori stazionari e motori marini funzionanti con carburanti a basso contenuto di zolfo. È un lubrificante che risponde alle norme ACEA E6 ed è particolarmente adatto a tutti i motori turbo Diesel a basse emissioni a iniezione diretta conformi alle norme anti inquinamento Euro III, Euro IV, Euro V o Euro VI, equipaggiati con sistemi EGR (Exhaust Gas Re-circulation) o SCR (Selected Catalyst Reduction) con o senza DPF (Diesel Particulate

Filter). Motul Tekma Ultima+ 5W30 risponde alle omologazioni di MAN, Mercedes-Benz, Renault Trucks, Volvo Trucks e Scania, e ai livelli di prestazione richiesti dalle specifiche Caterpillar ECF-3, Cummins CES 20081, Deutz DQC-IV LA e Iveco 18-1804 TLS E6. Tekma Ultima+ 5W30 è disponibile negli imballi da 20, 60, 208 e 1000 litri e può essere utilizzato come unico lubrificante per flotte composte da motori di nuova e vecchia generazione.

Oltre agli oli motore, nel suo ventaglio di prodotti Motul propone lubrificanti con diverse gradazioni per cambi manuali e automatici. Ampia la scelta di grassi con diverse consistenze, da più morbido a più duro, per adattarsi a tutti gli impieghi. Interessante, inoltre, l'offerta di oli idraulici antiusura come Ru-

bric, ideali per sistemi idraulici operanti in condizioni severe. Disponibili numerosi oli idraulici, realizzati anche con tecnologia 100 per cento sintetica, con una ricca offerta di prodotti biodegradabili.

Con sede italiana a Torino e sede centrale ad Aubervilliers, alle porte di Parigi, Motul è specializzata nella formulazione, produzione e distribuzione di lubrificanti ad alta tecnologia rispondenti alle specifiche e omologazioni delle Case costruttrici; attraverso Motultech produce e commercializza lubrificanti per l'industria. Il marchio vanta una storia di oltre 160 anni e un'esperienza maturata nelle competizioni motoristiche di alto livello tra cui 24 Ore di Le Mans (auto e moto), FIA World Endurance Championship, Dakar, MotoGP e molti altri.

DRÄGER

Missione antidroga

SEGUENDO CON COERENZA IL MOTTO "TECNOLOGY FOR LIFE", DRÄGER FA PASSI DA GIGANTE SUL FRONTE DELLA SICUREZZA. DOPO AVER CONTRIBUTITO A IMPLEMENTARE CON SUCCESSO IN ITALIA L'INTERLOCK, IL SISTEMA CHE IMPEDISCE AL CONDUCENTE UBRIACO DI METTERSI AL VOLANTE, LA MULTINAZIONALE TEDESCA PROPONE SUL MERCATO IL DRUGTEST 5000, SISTEMA DI ANALISI PER LA DETERMINAZIONE DELLA PRESENZA DI DROGHE PRATICO ED EFFICIENTE.



Michele Colangelo, Sales Manager Gas Detection Systems di **Dräger Italia**

vi: utilizzare il fluido saliva come probatorio per la rilevazione di presenza di droga nel sangue e facilitare il compito delle forze dell'ordine snellendo le procedure di convalida del fermo e ritiro patente di chi è stato sorpreso alla guida dopo l'assunzione di sostanze stupefacenti". Al momento, infatti, la legislazione italiana non prevede, come invece avviene nel caso dell'alcoltest, che la rilevazione di droghe effettuata per strada costituisca elemento probatorio con le relative conseguenze giuridiche. Per ottenere quello e arrivare a sanzioni come il ritiro della patente, occorre ottenere una successiva convalida in laboratorio.

"Da aprile, grazie a un accordo tra Polizia e Dipartimento Politiche Antidroga - aggiunge il dottor Colangelo - l'Italia è tra i primi paesi ad

aver introdotto una novità procedurale: se una persona viene fermata e risulta positiva al test sulle droghe, si procede al prelievo di due ulteriori campioni per le controanalisi. Con il primo campione positivo viene intanto sospesa la patente, e se le controanalisi in laboratorio danno lo stesso risultato viene emesso il verdetto finale. Il DrugTest ha un'elevata affidabilità: nel 90 per cento dei casi le controanalisi confermano i suoi risultati". Gli ultimi dati statistici disponibili indicano che nel periodo settembre 2015-marzo 2016 sono stati controllati per alcol e droga ben 15mila conducenti di auto, truck e bus. Di questi un migliaio sono stati sottoposti al controllo antidroga e 268 sono risultati positivi. Più del 20 per cento. È in gioco dunque la sicurezza di tutti. "Noi abbiamo gli strumenti adeguati per agevolare il lavoro delle forze dell'ordine - precisa Colangelo - manca però un'adeguata legislazione che consenta anche per le droghe, come avviene per l'alcol, di integrare la funzione probatoria dei test su strada. Se parliamo nello specifico del mondo del trasporto, oggi c'è più attenzione per la prevenzione degli abusi dell'alcol e meno per quella delle sostanze stupefacenti. L'Interlock è oggetto di forte interesse da parte di flottisti privati truck e autobus. Sull'efficacia e utilità del DrugTest ci stiamo impegnando in una intensa campagna d'informazione presso aziende private ed enti pubblici. La relazione con le forze dell'ordine è stabile e continua". Il messaggio di Dräger deve essere chiaro: meglio prevenire che punire. E la prevenzione non è così complessa come sempre. Almeno dal punto di vista della strumentazione in campo. La semplicità del prelievo del campione di saliva è infatti uno dei punti di forza del Dräger DrugTest 5000 in quanto non sono necessarie procedure particolari che obbligano le forze dell'ordine a trasformarsi in chimici di laboratorio. Il campionamento è semplice, veloce e senza nessun tipo d'imbarazzo. Dräger offre anche DrugCheck 3000, uno screening device portatile e dal minimo ingombro che garantisce le stesse prestazioni scientifiche del DrugTest 5000. Un ingegnoso strumento per facilitare ulteriormente il lavoro degli operatori della sicurezza. DrugCheck 3000 e DrugTest 5000 saranno al centro del road show organizzato da Dräger Italia a partire da ottobre: un truck appositamente allestito girerà il paese per illustrare quello che la moderna tecnologia è in grado di fare per la sicurezza.



FABIO BASILICO
CORSICO

La droga al volante ha i giorni contati. Parola di Dräger, multinazionale tedesca leader internazionale nel campo delle apparecchiature tecnologiche medicali e di sicurezza. In quest'ultimo ambito, seguendo con coerenza il motto aziendale "Technology for Life", Dräger continua a fare passi da gigante. Dopo aver contribuito a implementare con successo in Italia l'Interlock, il sistema che impedisce al conducente ubriaco di mettersi al volante inibendo l'accensione del veicolo non appena viene rilevato un tasso alcolico fuori norma, Dräger, che tra l'altro nel 2017 presenterà la nuova generazione di etilometri, è da tempo attiva anche sul fronte dei controlli antidroga. L'azienda propone un sistema di diagnostica veramente efficace e pratico da usare da parte degli operatori di pubblica sicurezza che lavorano sulle strade. Si chiama Dräger

DrugTest 5000. "È un avanzato sistema di analisi per la determinazione dell'eventuale presenza di droghe - ci spiega Michele Colangelo, Sales Manager Gas Detection Systems di Dräger Italia - La sua caratteristica vincente è che il prelievo del campione e la successiva analisi vengono svolti con un unico sistema, poco pesante e facilmente trasportabile". Ci sono diversi fluidi organici che posso prelevare per verificare la presenza di sostanze stupefacenti. Il sangue però è difficile da prelevare in strada. Il fluido ottimale dal punto di vista dell'efficacia e della praticità è la saliva, che ha una finestra temporale più ristretta e rileva sostanze stupefacenti assunte da poco. Un fattore importante se ho a che fare con comportamenti al volante e rapporto assunzione sostanze-guida.

Il DrugTest funziona proprio con la saliva. "Il funzionamento del drugtest è molto semplice - continua Colangelo - Tramite un apposito test

kit viene effettuato il prelievo di un campione di saliva, in modo del tutto non invasivo, che viene poi introdotto in un analizzatore in grado di rilevare, in pochi minuti, la presenza di differenti tipologie di droghe: anfetamine, benzodiazepine, cannabinoidi, cocaina e suoi metaboliti, metanfetamine, oppiacei, ketamina e metadone. In caso di esito positivo, le forze dell'ordine procedono alla raccolta di una seconda doppia aliquota per la relativa analisi di conferma in laboratorio; contestualmente possono procedere con il ritiro della patente e, entro otto giorni, viene convalidata o meno la sanzione".

L'azienda è entrata a far parte del progetto pilota che l'ha vista protagonista, insieme ad altre aziende, dell'esperimento che ha portato il test di rilevazione antidroga sulle strade di diverse città italiane. "Il progetto, partito nel settembre 2015 - conferma Michele Colangelo - si è posto due importanti obietti-



Il DrugCheck 3000 e, in alto, il DrugTest 5000.

DRUGTEST 5000: DAL PRELIEVO DEL CAMPIONE ALL'ANALISI IMMEDIATA SUL POSTO

TUTTO IN UN UNICO SISTEMA

Dräger DrugTest 5000 è frutto di una ricerca tecnologica avanzata e anche intelligente. La principale caratteristica del dispositivo messo a punto dalla multinazionale tedesca è che il prelievo del campione di saliva e la relativa analisi vengono effettuati in un unico sistema. Tutto è a portata di mano per svolgere il primo accertamento sul posto.

DrugTest 5000, prodotto da Dräger nella sede centrale di Lubecca, è costituito dal kit per il prelievo denominato Test Kit e dal dispositivo per l'analisi Analyzer. La persona che si sottopone al test deve passare il tampone avanti e indietro nella zona compresa tra la guancia e la gengiva per un tempo che va da uno a quattro minuti. La conclusione del prelievo

viene indicata automaticamente: quando il tampone ha raccolto la quantità sufficiente di saliva, l'indicatore integrato diventa blu. Poi non resta che inserire cassetta e cartuccia direttamente nel DrugTest 5000 Analyzer per la valutazione. L'Analyzer è facile da trasportare, pesando solo 4,5 kg. Dopo pochi minuti il risultato viene visualizzato automaticamente. Il display a colori è illuminato e permette di mantenere una visione perfetta anche in condizioni visive non ottimali, per esempio di notte. Il risultato della misurazione appare in frasi complete, escludendo la possibilità di errori d'interpretazione. Il dispositivo di analisi funziona con batterie fisse ricaricabili. Cosa altrettanto importante: nell'analizzatore è integrata una

memoria, in grado di contenere gli ultimi 500 risultati compresi data e orario. Mediante una tastiera o un lettore di codici a barre, è possibile inserire ulteriori dettagli per la misurazione. I risultati, poi, possono essere stampati direttamente sul posto con Dräger Mobile Printer. È anche possibile archiviare i dati trasferendoli su pc tramite porta USB. Ulteriore vantaggio del DrugTest 5000 Analyzer: la funzione di autotest integrata fa sì che la calibrazione semestrale non sia necessaria.

Il DrugTest rileva la presenza di anfetamine, benzodiazepine, cannabinoidi, cocaina e suoi metaboliti, metanfetamine, oppiacei, ketamina e metadone. Il Test Kit Dräger è disponibile in diverse configurazioni: a seconda delle versioni, sono rilevabili più sostanze contemporaneamente. E le possibilità di utilizzo si estendono a temperature comprese tra 4° C e 40° C.



MOBILITÀ

FOCUS BUS & COACH

SCANIA IRIZAR

Per Canil granturismo fa rima con i8



PROSEGUE L'OFFENSIVA IRIZAR SUL TERRITORIO ITALIANO. I VEICOLI BASATI SU TELAIO E MOTORE SCANIA SONO SEMPRE PIÙ APPREZZATI DALLA CLIENTELA. L'ULTIMA CONSEGNA IN ORDINE DI TEMPO È QUELLA DI DUE UNITÀ DELLA NUOVA AMMIRAGLIA GRANTURISMO I8 ALLA VENETA CANIL SERVICE, STORICO PARTNER SCANIA E IRIZAR E VALIDO ESEMPIO DI AZIENDA ALL'AVANGUARDIA PER SOSTENIBILITÀ E SICUREZZA.

zata Scania e, dall'altro, con la finanziaria Scania Finance Italy, a cui ci siamo affidati per tutto ciò che riguarda la parte finanziaria ed assicurativa".

Nel corso della cerimonia di consegna dei due veicoli, è intervenuto anche Corrado Benedettini, Presidente di Irizar Italia: "Ci troviamo qui, oggi, a coronamento di un lavoro di collaborazione iniziato ben 12 anni fa. Con il subentro in azienda di Simone Canil, dal marcato spirito imprenditoriale, abbiamo rafforzato ulteriormente la collaborazione con numerose forniture di autobus Irizar-Scania. Da sempre Simone Canil apprezza il nostro prodotto, ricompensandoci con la sua fiducia".

CARATTERISTICHE INNOVATIVE

L'Irizar i8 è il nuovo nato di Casa Irizar, l'ammiraglia per eccellenza del produttore di Ormaiztegui. "Le sue caratteristiche assolutamente innovative lo dimostrano - ha aggiunto Benedettini - Ha un'altezza di 3,98 metri, la più alta del mercato per un piano unico; l'assenza di podesto consente una più agevole pulizia e una maggior capienza del bagagliaio. Il veicolo vanta inoltre una cubatura importate dell'abitacolo, con un'altezza dello stesso superiore allo standard, nonostante l'assenza del corridoio ribassato rispetto al podesto. Caratteristiche queste che rendono il nuovo Irizar i8 un prodotto assolutamente nuovo. Si tratta senza dubbio di un prodotto che, come già accaduto in passato ad altri prodotti di Irizar-Scania, segnerà un'epoca. Esisterà un prima e un dopo".

FABIO BASILICO
BASSANO DEL GRAPPA

È sempre più intensa vincente tra Scania e Irizar. In modo particolare in Italia, dove la partnership tra il costruttore svedese e la Casa spagnola vince e convince sempre più operatori del settore della mobilità turistica. Come la Canil Service di Bassano del Grappa (Vi) che di recente ha acquisito due Irizar i8, l'ammiraglia granturismo del produttore basco. La cerimonia di consegna dei veicoli da 12 e 14 metri, tenutasi presso la sede centrale dell'azienda di trasporti veneta, ha visto la partecipazione di autorità locali, partner, clienti e dei vertici aziendali di Irizar Italia e Italscania.

Canil Service rappresenta un

vero e proprio esempio virtuoso per l'intero settore: "Solo investendo in prodotti di qualità si può rimanere sul mercato e risolvere così il nostro comparto - ha evidenziato Simone Canil, Amministratore unico delle due società del Gruppo, la Canil Service, addetta al noleggio di veicoli, e la Canil Viaggi, agenzia turistica, nate nei primi anni Duemila dopo che papà Giuseppe ha lasciato la ditta di trasporto merci che gestiva insieme al fratello - Siamo clienti Irizar dal 2003 e ora che siamo in una fase di rinnovo del parco veicolare ci siamo rivolti ancora con fiducia ai marchi Irizar e Scania di cui apprezziamo in primis l'affidabilità e il design. La nostra collaborazione con l'organizzazione Scania prevede da un lato un rapporto con l'officina Artuso autoriz-



DIRETTORE DELLA DIVISIONE BUSES & COACHES DI ITALSCANIA

ROBERTO CALDINI: "PUNTIAMO TUTTO SU SOSTENIBILITÀ E SICUREZZA"

Roberto Caldini, Direttore della divisione Buses & Coaches di Italscania, è l'uomo che sta guidando l'offensiva del Grifone nel settore bus italiano, sia per quanto riguarda il trasporto pubblico urbano ed extraurbano che il segmento turistico dei coach. "Ho iniziato a occuparmi di autobus nel 2000, in Italscania - ha raccontato - Siamo partiti praticamente da zero, soprattutto per quanto riguarda il prodotto originale che allora non era importato in Italia. Abbiamo cominciato, siamo andati avanti e risultati non sono tardati. Il mondo dell'autobus è molto cambiato dal 2000 a oggi, sia come prodotto che come mercato. Lo vediamo tutti analizzando soprattutto i numeri del segmento trasporto pubblico. Il nostro è un settore sempre più impegnativo".

A proposito della consegna Irizar alla Canil Service Roberto Caldini ha espresso tutta la sua soddisfazione: "È con particolare orgoglio che ci ritroviamo con il nostro partner Irizar per la fornitura di due nuovi Irizar-Scania i8, un 12 e un 14 metri, equipaggiati rispettivamente con motori Scania K410 e K450 cv, entrambi Euro 6. Da parte Scania vorrei sottolineare la particolare attenzione al tema della sicurezza che, in questi granturi-

simo, raggiunge i massimi livelli. I veicoli sono dotati infatti di dispositivi come l'AEB (Advanced Emergency Braking: sistema avanzato di frenata di emergenza), che riduce il rischio di collisione, segnalando l'ostacolo con una segnalazione luminosa sul cruscotto dell'autista e con l'emissione di un segnale acustico e quindi, in ultima istanza, a fronte di una mancata reazione da parte dell'autista, arrivando a frenare in autonomia. Sono dotati inoltre di LDW (Lane Departure Warning), il sistema che avverte il guidatore attraverso la vibrazione del sedile autista se il veicolo esce dalla propria corsia, e di ACC (Adaptive Cruise Control), il sistema che regola la velocità di crociera calcolando la distanza dal veicolo che precede".

I numeri indicano che la strada intrapresa da Italscania è quella giusta. Ha spiegato Caldini: "Abbiamo chiuso il 2015 con ottimi risultati e un 8,5 per cento di quota globale, quindi tenendo conto dei segmenti turismo, urbano e interurbano. Nel segmento urbano abbiamo registrato una quota superiore al 30 per cento per i veicoli alimentati a gas, nell'interurbano la quota è intorno all'11 per cento. Il primo semestre 2016 è stato molto



duro perché ci sono state pochissime gare, dal momento che molte sono state presentate e poi annullate. Questo ha bloccato le attività di partecipazione e gli ordini di consegna. I numeri sono quindi piccoli. Le prospettive per il secondo semestre tengono in considerazione il fatto che ci sono alcune gare che potrebbero dare uno spiraglio al mercato; sta di fatto però che tutti i finanziamenti a disposizione non

sono stati rilasciati e ciò blocca l'attività".

Così come Franco Fenoglio, anche Roberto Caldini è pienamente soddisfatto della partnership con Irizar e delle sue prospettive di sviluppo. "Oltre al mondo coach dove collaboriamo con Irizar, Scania vanta altre linee prodotte in ambito urbano e interurbano commercializzate dall'organizzazione Scania. Ci sono anche prodotti che possono essere venduti nel segmento granturismo dove però al 90 per cento operiamo con Irizar. In questo segmento, che mostra il segno più e che sarà sempre più importante nel futuro di tutto il settore, la collaborazione funziona assai bene; Irizar è il secondo attore del mercato dopo Mercedes-Benz. Anche la collaborazione con Canil è proficua. Abbiamo visto ciò che significa lavorare con un cliente che condivide con noi non solo il prodotto ma anche la filosofia che sta dietro il prodotto. Per esempio, la sostenibilità economica ed ecologica e quella dal punto di vista della sicurezza. Canil è un'azienda che ci crede e investe per questo. Sono una dozzina gli Scania che ha nel parco mezzi: sicuramente ci sarà pianificazione futura per l'acquisto di altri veicoli. Si vedrà...".

Simone Canil alla guida di un Gruppo in crescita che affonda le radici negli anni Settanta

ORGOGGIO E CAPACITÀ DI GIUDIZIO

Originaria di Bessica di Loria (Tv), la famiglia Canil è da sempre nel mondo dei trasporti. L'iniziatore di una proficua tradizione imprenditoriale fatta di competenza e passione è Giuseppe Canil che nel 1972 avvia l'attività



Giuseppe Canil

di trasporto merci con un 91 a 3 assi e rimorchio. "All'inizio trasportavo carburanti - ci ha detto con orgoglio - e in seguito mi sono specializzato nei prodotti chimici. Nell'azienda che gestivo con mio fratello sono rimasto fino al 2002, anno in cui avevamo un parco mezzi di 220 veicoli. Ognuno è andato per la sua strada: mio fratello si è tenuto l'attività mentre io mi sono tirato fuori. Giusto il tempo di far decollare l'impresa che vede a capo mio figlio Simone, che ha iniziato l'attività con i pullman nel 2003. Sono molto orgoglioso di mio figlio e di come sta operando. La mentalità di famiglia è sempre la stessa: massima attenzione al pubblico, sicurezza, servizio, immagine aziendale".

Un mix vincente che ha permesso al Gruppo Canil di portare a profitto due realtà estremamente competitive: la Canil Viaggi che svolge l'attività di agenzia viaggi, e la Canil Service dedicata al noleggio pullman. Ha raccontato Simone Canil, Amministratore unico: "Siamo partiti nel 2003 acquisendo la Zonta autoservizi che aveva in dotazione una decina di pullman per turismo e di linea. Nel 2008 abbiamo acquisito la Rossi Travel e da lì è nata ufficialmente l'agenzia viaggi. Nel 2015

poi abbiamo deciso di chiamare l'agenzia Canil Viaggi e l'azienda specializzata nel noleggio pullman Canil Service. Abbiamo 23 mezzi a cui si aggiungono alcune macchine riservate al noleggio con conducente. Ci occupiamo di trasporto pubblico locale, soprattutto quello delle linee scolastiche, in concessione dalla Regione Veneto. Noleggiamo anche pullman granturismo. Il fatturato 2015 dell'intero Gruppo è stato di circa 3 milioni di euro".

Una ventina di dipendenti tra autisti, meccanici, addetti amministrativi e responsabili organizzazione viaggi, Canil vuole crescere mettendo a frutto una strategia incentrata sulla qualità del prodotto e del servizio. "La collaborazione con Scania e Irizar - ha continuato Simone Canil - è iniziata nel 2003 con l'acquisto del primo pullman di linea; nel 2004 abbiamo comprato il turistico PB e a seguire gli altri mezzi. Per i nuovissimi i8 l'investimento è stato di circa 650mila euro. Il nostro obiettivo è far girare i mezzi tramite la nostra agenzia viaggi che dovrà diventare il nostro cliente principale. Puntiamo sulla massima qualità come abbiamo sempre fatto: i due nuovi mezzi sono stati allestiti con pochi posti comodi per garantire ai nostri viaggiatori viaggi all'inse-



Simone Canil

gnà del massimo comfort e un servizio di prim'ordine". Sul futuro Simone Canil non può che essere ottimista: "Nel 2016 - ha concluso - prevediamo di raddoppiare il giro d'affari per quanto riguarda l'agenzia viaggi mentre nell'ambito pullman aumenteremo del 10-20 per cento. Il futuro lo vedo positivamente".

Anche Franco Fenoglio, Amministratore delegato e Presidente del Consiglio di Amministrazione di Italscania, ha voluto commentare positivamente la consegna dei due Irizar-Scania i8: "Conosco la famiglia Canil da molti anni e ne ho sempre apprezzato la professionalità, unita a una notevole carica di umanità e simpatia. È un piacere vedere come Simone Canil abbia ereditato dal padre Giuseppe la passio-

ne e l'entusiasmo per il lavoro e la voglia di innovare. Auguro alla famiglia Canil tutto il successo che si merita".

IL BUS RISORSA PER IL TURISMO

Il numero uno di Italscania ha approfittato dell'occasione per fare il punto sull'andamento di Scania bus in Italia e sulle tendenze in atto nel

mercato italiano dell'autobus. Partendo da una considerazione: "L'Italia possiede gran parte del patrimonio artistico mondiale. Qual è il mezzo migliore e più comodo per esplorarlo e valorizzarlo? Senz'ombra di dubbio il turismo a mezzo bus. Nonostante ciò, la situazione del comparto non è delle più rosee. In Italia, infatti, sei pullman su dieci hanno più di dieci anni. Inoltre, su 26mila bus a noleggio, 6mila hanno

velli di emissione Euro 0 e 5mila tra Euro 0 ed Euro 2".

Le aziende del settore dunque investono poco nell'acquisto di veicoli innovativi, sicuri e confortevoli. Ciò vale sia per il settore turistico che per quello del trasporto pubblico e interurbano. "In generale - ha ulteriormente spiegato Fenoglio - il settore autobus in Italia soffre di un parco circolante che è tra i più vecchi d'Europa. So che il governo vuole investire sul trasporto pubblico ma al momento mancano risorse e il mercato è stagnante. Auspicio si possa fare qualcosa perché un parco vecchio significa totale assenza di sostenibilità economica ed ecologica. Come costruttori ci sentiamo parte del problema e continuiamo a fare la nostra parte. Scania ad esempio promuove a largo raggio le motorizzazioni con carburanti alternativi. Occorre però che anche le istituzioni pubbliche facciano la propria parte".

RISULTATI POSITIVI

"Per quanto riguarda il settore bus - ha detto ancora Franco Fenoglio - Italscania ha chiuso il primo semestre del 2016 con cauto ottimismo e risultati molto positivi grazie

a un mercato che si è mostrato particolarmente favorevole e ai provvedimenti messi in campo dal governo, come il superammortamento o gli aiuti per il rinnovo parco circolante. La mia paura è che questi supporti vengano accantonati a fine anno quando invece dovrebbero continuare. Il settore ha infatti bisogno di provvedimenti a medio-lungo termine, non di provvedimenti a breve che drogano il mercato per poi lasciarlo ripiombare nel baratro. Per quanto riguarda il secondo semestre 2016 prevedo che la crescita del mercato in generale si attenerà leggermente. Sarebbe bello che il prossimo anno fosse almeno al livello di quest'anno". Fenoglio ha anche elogiato la partnership tra Irizar e Scania nel segmento coach: "Abbiamo rapporti eccellenti. Noi forniamo telaio e motori e loro carrozzano i veicoli. L'attività di Italscania prevede naturalmente anche la commercializzazione di prodotti Scania nell'ambito urbano e interurbano, mentre in Europa Scania commercializza anche veicoli che non vengono proposti sul mercato italiano. Il veicolo Irizar è eccezionale e siamo estremamente contenti della partnership. Stiamo crescendo sul mercato e vogliamo fare sempre di più".



Il management Italscania e Irizar Italia con Giuseppe e Simone Canil.



I due Irizar i8 da 12 e 14 metri consegnati alla Canil Service di Bassano del Grappa.

IVECO BUS CROSSWAY

I mille eroi di Deutsche Bahn



PROROGATO DI ALTRI DUE ANNI IL CONTRATTO QUADRO CON IL COLOSSO TEDESCO CHE PREVEDE L'AUMENTO DELLA FLOTTA A 1.000 UNITÀ CROSSWAY ENTRO IL 2018. UN NUMERO COMPRESO TRA 150 E 200 CROSSWAY E CROSSWAY LE ANDRANNO ANNUALMENTE AD AGGIUNGERSI AI QUASI 700 BUS GIÀ IN SERVIZIO IN GERMANIA.

PIETRO VINCI
TORINO

Entro 2018 arriverà a quota mille la flotta di Iveco Crossway brandizzati DB Regio in dotazione a Deutsche Bahn. La proroga di altri due anni del contratto quadro testimonia la fiducia del colosso tedesco per il prodotto Iveco Bus che verrà utilizzato da DB Regio Bus, il principale operatore nel settore dei trasporti pubblici su linee urbane e interurbane della Germania. In base all'accordo, è stata prevista la fornitura annuale di un numero compreso tra 150 e 200 unità di Crossway e Crossway LE. Si tratta della terza volta consecutiva che Deutsche Bahn conferma la sua fiducia in Iveco Bus per la fornitura dei veicoli destinati alla sua flotta, dopo il primo appalto del 2013. Come risultato, complessivamente fino a oggi quasi 700 bus Crossway per tratte suburbane sono stati consegnati a Deutsche Bahn.

La scelta di Iveco Bus da

parte di DB FuhrparkService GmbH come suo principale fornitore è il risultato di una serie di fattori decisivi, come la convenienza del Total Cost of Ownership (TCO) e l'affidabilità della gamma

Crossway che DB ha potuto constatare direttamente sui veicoli di cui già dispone. L'intera gamma di Iveco Bus destinata al traffico interurbano può sfruttare i vantaggi della tecnologia esclusiva HI-SCR,

che consente di ottenere livelli di emissioni notevolmente ridotti senza il ricircolo dei gas di scarico e di evitare temperature elevate per la pulizia del filtro antiparticolato diesel. La tecnologia HI-SCR

offre numerosi benefici ai clienti e rappresenta per Iveco un deciso vantaggio sulla concorrenza. Un'altra argomentazione a favore di Iveco Bus è il ridotto consumo di carburante, ormai sperimentato da tempo per entrambi i motori (Cursor e Tector).

Julian Dango, Responsabile Sales & Services di Iveco Bus in Germania, Austria e Svizzera, è particolarmente orgoglioso di aver ottenuto la rinnovata fiducia di Deutsche Bahn: "La nostra presenza in Germania ha visto negli ultimi anni una crescita eccezionale, che ha portato Iveco Bus a conquistare l'attuale posizione numero 3 sul mercato. Tale risultato è dovuto in grande misura alla nostra ormai tradizionale partnership con Deutsche Bahn e alla sua costante fiducia in Iveco Bus".

DB FuhrparkService GmbH e Iveco Bus stanno inoltre espandendo le loro frontiere nel settore dei servizi, prevedendo anche la fornitura di ricambi nello stesso con-

tratto quadro per poter offrire una soluzione completa. "Il nostro biglietto da visita per i due milioni di passeggeri che serviamo ogni giorno sono i veicoli moderni, eco-compatibili e sicuri che mettiamo a loro disposizione, insieme alla professionalità dei nostri conducenti - spiega Michael Hahn, Presidente di DB Regio Bus - Questo è il motivo per cui il nuovo investimento andrà direttamente a vantaggio dei nostri clienti".

Con un servizio che si aggira sui 608 milioni di passeggeri trasportati solo nel 2015, Deutsche Bahn è il principale operatore della Germania nel settore del trasporto su bus. La divisione Bus appartiene all'area operativa DB Regio e fa quindi parte del dipartimento Trasporto passeggeri della società. In tutta la Germania i trasporti sono assicurati da oltre 40 tra società di autobus e altri soggetti interessati. Deutsche Bahn fornisce il servizio che garantisce la mobilità intermodale a livello regionale.



CONSEGNATI 36 CROSSWAY PRO A TRASPORTO UNICO ABRUZZESE

FLESSIBILITÀ AL SERVIZIO DELLE PERSONE IN MOVIMENTO

La famiglia Crossway convince anche gli operatori del trasporto pubblico italiani. La flotta di Trasporto Unico Abruzzese si è infatti arricchita nelle scorse settimane di 36 Crossway Pro. TUA è leader nel settore del trasporto di persone e gestisce fino all'80 per cento del servizio regionale pubblico nella sua sede di Pescara. La fornitura dei nuovi veicoli di Iveco Bus è avvenuta durante il TUA Day, in una giornata di lavori ricca di momenti di confronto, focalizzata sulla presentazione dei risultati del bilancio di esercizio dell'azienda di trasporti regionale a un anno dalla sua costituzione, alla presenza di interlocutori del mondo imprenditoriale e politico, tra cui Luciano D'Amico, Presidente di TUA, Luciano D'Alfonso, Presidente della Regione Abruzzo, e Camillo D'Alessandro, Consigliere Regionale con delega ai trasporti. Per Iveco sono intervenuti Pier Luigi Lucchini, Direttore Commerciale Iveco Bus Mercato Italia, e Carlo Tessitore, titolare dell'omonima concessionaria Iveco Bus. "Grazie a questa consegna Iveco rafforza ulteriormente la propria business partnership con l'azienda di Trasporto Unico Abruzzese, che può essere annoverata tra le realtà



Da sinistra: **Luciano D'Alfonso**, Presidente della Regione Abruzzo; **Camillo D'Alessandro**, Consigliere regionale con delega ai Trasporti; **Carlo Tessitore**, titolare della concessionaria **Iveco Bus Tessitore**; **Luciano D'Amico**, Presidente di **TUA**; **Pierluigi Lucchini**, Direttore Commerciale **Iveco Bus Mercato Italia**.

più importanti del trasporto pubblico locale nazionale - ha commentato Pierluigi Lucchini - Il veicolo protagonista della consegna, il Crossway Pro, incarna la scelta ideale per il trasporto passeggeri, costituisce la risposta perfetta per tutti i clienti alla ricerca di un veicolo per il trasporto regionale o misto e si distingue per il basso consumo di carburante, utilizzando la tecnologia per massimizzare l'efficienza dei consumi e diminuire le emissioni, riducendo l'impatto ambientale". I 36 Crossway Pro sono equipaggiati con motore Iveco Cursor 9, Euro VI, da 400 cv. Di questi, 23 hanno una lunghezza pari a 12,1 metri mentre gli altri 13 veicoli hanno una lunghezza di 10,8 metri. Tutti sono dotati di porta centrale doppia con sollevatore elettroidraulico per la salita/discesa a bordo della carrozzeria per disabili. Crossway Pro è un veicolo flessibile che offre tutte le caratteristiche pratiche di un veicolo interurbano e il comfort di un autobus di linea; il mix di dispositivi che facilitano l'accesso e di dotazioni da autobus turistico gli consentono di viaggiare in città ma anche di operare nel segmento interurbano premium.

La fornitura a TUA si è perfezionata grazie al supporto della Concessionaria Tessitore Spa di Vasto (Ch).

RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE SICURI CON IVECO BUS.



BTS

ZERO INTERVENTI DELL'AUTISTA

Nessuna sosta, il veicolo può continuare a viaggiare in sicurezza
Nessuna restrizione alle mission del veicolo

EFFICIENZA DEI CONSUMI

Il carburante non viene utilizzato per bruciare il particolato
Nessuna perdita di potenza per raffreddare i gas di scarico

DURATA E SICUREZZA

I motori HI-SCR respirano solo aria fresca e pulita
Basse temperature e nessuno shock termico dentro il DPF

SEMPLICITÀ

Un solo sistema di post-trattamento
Nessun componente addizionale nel motore e nel sistema di raffreddamento

IVECO BUS È LA PRIMA NEL SETTORE AD OFFRIRE LA SOLUZIONE
SCR ONLY SU TUTTA LA SUA GAMMA DI AUTOBUS E COACH



IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

DAIMLER BUSES

L'urbano rivoluzionario



PIETRA MILIARE SULLA STRADA VERSO L'AUTOBUS URBANO A GUIDA AUTONOMA, SULLE VIE DI AMSTERDAM - COMPIECE LA RETE INFRASTRUTTURALE E UN AVANZATO SISTEMA DI BRT - COMPIE IL SUO PRIMO GIRO DI PROVA MERCEDES-BENZ FUTURE BUS CON CITYPILOT, SISTEMA DI MOBILITÀ RIVOLUZIONARIO PER IL FUTURO: LA GUIDA PARZIALMENTE AUTOMATIZZATA SICURA, ECOLOGICA E CONFORTEVOLE SI SPOSA CON CONTENUTI AD ALTA TECNOLOGIA E UN DESIGN DECISAMENTE AVVENIRISTICO PER ESTERNI E INTERNI.

MAX CAMPANELLA
AMSTERDAM

Tanto spazio, immense vetrate, porte altrettanto grandi, luci come foglie d'albero che ispirano relax, sedili come panchine e, di sera, illuminazione da "notte d'estate". Benvenuti a bordo del Future Bus di Mercedes-Benz che, a due anni di distanza dal Future Truck 2025, presentato all'IAA 2014 e che nell'estate di due anni fa abbiamo visto per la prima volta muoversi da solo (con l'autista attento al suo tablet) a Magdeburgo, fa il suo primo giro di prova nel quartiere Sugar City di Amsterdam. Città scelta non a

caso. "Qui ad Amsterdam - spiega Wolfgang Bernhard, componente del Consiglio di Amministrazione di Daimler, Responsabile per Daimler Trucks & Buses - è evidente lo spirito pionieristico nel trasporto, con un'innovazione che trova il suo focus nella città: perché è nelle città che vive oltre il 50 per cento della popolazione europea". Ad Amsterdam la Provincia sta collegando in rete i semafori (primo step per veicoli a guida automatizzata) e sta collaborando con aziende private per realizzare infrastrutture e concept innovativi. Intorno all'aeroporto Schiphol gli autobus di linea si muovono seguendo



il sistema di trasporto a traffico intelligente BRT (Bus Rapid Transit). Per Daimler, l'autobus svolge un ruolo fondamentale per la realizzazione di un sistema di trasporto completo e adattabile alle esigenze individuali del contesto urbano, in grado quindi di affrontare le problematiche comuni a tutte le città del mondo: megalopoli, collasso del traffico, problemi ambientali.

Che aspetto avrà il trasporto pubblico locale del futuro lo dimostra l'autobus urbano a guida parzialmente automatizzata con CityPilot: una soluzione ancora più sicura, efficiente e confortevole rispetto agli autobus tradizionali. Connettività, telecamere e sistemi radar, insieme alla fusione di dati, proiettano l'autobus urbano nel futuro. Unite insieme, queste innovazioni rappresentano una pietra miliare sia nella storia degli autobus che sulla strada verso la guida autonoma e senza incidenti. Daimler, leader nella produzione di veicoli con funzioni di guida automatizzate, con Mercedes-Benz Future Bus presenta ora in modo decisamente concreto la sua idea dell'autobus di domani.

**VANTAGGI
PER TUTTI**

Mercedes-Benz Future Bus con CityPilot incrementa ulteriormente le attrattive dell'autobus urbano come mezzo di trasporto. Questo riguarda soprattutto i passeggeri, ma anche autisti e gestori dei trasporti:

tutti e tre possono approfittare di un design rivoluzionario e di soluzioni tecniche avveniristiche. L'autobus diviene tutt'uno con il suo ambiente, sia in termini di design esterno e interno che per quel che riguarda la tecnica con cui si muove lungo il percorso e comunica con ciò che lo circonda.

La tecnica del CityPilot nel Mercedes-Benz Future Bus deriva fondamentalmente da quella adottata sull'autocarro a guida autonoma Actros Mercedes-Benz con Highway Pilot presentato nell'estate 2014 a Magdeburgo, pur essendo stata decisamente perfezionata e integrata con numerose funzioni per soddisfare le esigenze d'impiego specifiche di un bus urbano. Ad esempio il CityPilot può riconoscere i semafori, comunicare con essi e attraversare con sicurezza gli incroci semaforici; è in grado di rilevare la presenza di ostacoli e soprattutto di pedoni sulla carreggiata, frenando autonomamente. In più si accosta automaticamente alle fermate, sia aprendo che chiudendo le porte da solo e, elemento non meno importante, percorre anche le gallerie.

Una decina di telecamere scansiona la carreggiata e l'ambiente circostante, mentre sistemi radar a lungo e corto raggio monitorano costantemente la strada da percorrere. A tutto ciò si aggiunge un sistema GPS. Tutti questi dati insieme, attraverso un processo di fusione, forniscono un'immagine estremamente precisa e consentono di posizionare l'autobus esattamente al centimetro. Questo sistema dimostra di funzionare nella pratica già in occasione del debutto internazionale del CityPilot su un impegnativo tracciato lungo poco meno di 20 km (la linea 300 che collega l'aeroporto Schiphol con la città di Haarlem), con alcune curve piuttosto strette, gallerie, numerose fermate e tratti percorribili a velocità elevate per un autobus urbano.

L'autobus urbano a guida parzialmente automatizzata aumenta la sicurezza, alleviando le fatiche dell'autista e tenendo sotto controllo tutto l'ambiente circostante con le sue telecamere e i suoi sistemi radar. Inoltre

Minibus con motori più potenti, tonnellaggi più elevati e nuovi equipaggiamenti

CITARO NGT: SILENZIOSO E PULITO GRAZIE AL MOTORE A GAS

Marcia silenziosa ed emissioni di CO2 ridotte, consumi contenuti e numerosi posti per i passeggeri, potente erogazione di potenza e minori consumi di carburante, cui si aggiungono lunghi intervalli di manutenzione. Mercedes-Benz Citaro NGT con motore a gas metano M 936 G celebra il suo debutto al Salone Internazionale dei Veicoli Industriali. Si tratta di un modello che offre notevoli vantaggi per il trasporto nei centri urbani congestionati dal traffico. Il compatto e leggero motore a gas metano da 7,7 litri di cilindrata raggiunge le prestazioni di un motore diesel, fissando al tempo stesso nuovi parametri di riferimento sul fronte delle emissioni acustiche e allo scarico. Il motore sovralimentato si basa sul modernissimo turbodiesel OM 936. Il 6 cilindri in linea montato verticalmente è un motore monovalente alimentato a metano compresso che eroga 302 cv a 2.000 giri/min e raggiunge una coppia massima di 1.200 Nm costante tra 1.200 e 1.600 giri/min, scendendo, a volte ampiamente, sotto i valori limite di emissione prescritti dalla norma Euro VI. Alla trasmissione provvedono i cambi automatici con convertitore di coppia. Sotto una copertura sul

tetto sono riposte bombole di gas di nuova concezione, realizzate in un materiale composito con un nucleo sintetico e un rivestimento in fibre di carbonio con l'aggiunta di fibre di vetro. Questa combinazione di materiali risulta da un lato leggera e dall'altro estremamente robusta.

La gamma di minibus Mercedes-Benz approfitta del perfezionamento del veicolo di base Mercedes-Benz Sprinter, i cui livelli di potenza inferiori adesso risultano nettamente più dinamici. La motorizzazione di accesso alla gamma ora eroga 114 cv e raggiunge una coppia di 300 Nm, con un rispettivo incremento di questi valori del 20 per cento. Anche il livello di potenza successivo, con i suoi 143 cv e 330 Nm, si rivela più potente in entrambi i parametri del 10 per cento circa. Inoltre Mercedes-Benz ha ampliato la gamma dello Sprinter di primo equipaggiamento con una variante da 5,5 t. A tutto ciò si aggiungono varie novità specifiche per la gamma minibus: ad esempio ad Hannover sarà esposto uno Sprinter City 65 con un nuovo retarder ottimizzato nel peso che, pur mantenendo invariate sia funzionalità che potenza frenante, risulta più leggero del



15 per cento.

Altrettanto nuovo lo spazio combinato per passeggeri e sedie a rotelle che a partire dal 1° luglio 2017 dovrà costituire obbligatoriamente una parte integrante degli autobus di linea urbani. Il veicolo in esposizione dispone inoltre di un'eccellente dotazione per la connettività

con videosorveglianza nel vano passeggeri e sulle porte di accesso, un sistema di comando di bordo computerizzato (RBL) con un ampio monitor centrale per informazioni sul percorso, gestione della destinazione e dei passeggeri, così come un Media Router WLAN e porte USB per tutti i sedili.



La tecnica del CityPilot deriva fondamentalmente da quella adottata sull'Actros a guida autonoma con Highway Pilot.

migliora l'efficienza, in quanto lo stile di guida morbido e previdente permette non solo di proteggere i gruppi meccanici dall'usura, ma anche di ridurre i consumi di carburante e quindi di contenere le emissioni. Al tempo stesso, la sua andatura fluida e costante aumenta anche il comfort dei passeggeri.

DESIGN SORPRENDENTE

Prototipo tecnologicamente avanzato, Mercedes-Benz Future Bus, lungo circa 12 metri e basato sul bestseller mondiale Citaro, indica strade totalmente nuove per il design di esterni e interni. Le sue linee armoniose con una configurazione asimmetrica si ispirano

all'architettura urbana. Sia che si tratti di design, illuminazione, disposizione delle porte o sistemi di informazione, questo bus rende pienamente omaggio al nome scelto. Questo vale anche per gli interni che nella loro configurazione aperta ricordano le piazze e i parchi: l'abitacolo, suddiviso in tre zone a seconda della durata della permanenza sull'autobus, si rivela un vero e proprio "vano passeggeri da sogno". Lungo le pareti, i sedili disposti in modo disinvolto hanno la forma di poltrone di design. Innovativi mancorrenti riprendono l'idea del parco, dispiegandosi in alto come i rami di un albero verso il soffitto bicolore, la cui illuminazione ricorda il fogliame. Per i servizi

d'informazione e intrattenimento, i gestori possono usufruire di grandi monitor situati nella parte centrale del vano passeggeri. Il posto di guida, completamente rinnovato, costituisce una parte integrante dell'ambiente. Il conducente riceve le informazioni di cui necessita su un ampio display con una rappresentazione innovativa.

SENZA STERZARE E SENZA FRENARE

Il percorso, lungo poco meno di 20 km, per il Mercedes-Benz Future Bus con CityPilot rappresenta una vera sfida: pieno di curve, attraversa varie gallerie e

diversi incroci semaforici. Il veicolo affronta queste sfide con padronanza: sulla strada libera raggiunge una velocità di 70 km/h, è in grado di riconoscere sia gli ostacoli che i pedoni sulla carreggiata, si accosta alle fermate con la massima precisione, apre e chiude le porte, riparte automaticamente e comunica con le centraline di comando dei semafori.

Lungo il percorso, il conducente non deve mai dare gas né azionare il freno; solo in presenza di traffico incrociante deve mettere le mani sul volante (così come prescrivono le norme del codice stradale). Nel frattempo può comunque inter-

venire in qualsiasi momento e prendere subito il controllo del mezzo in caso di necessità.

Mezzo di trasporto ideale per i sistemi BRT, che consentono di risolvere i problemi del traffico a livello mondiale nelle zone a forte densità di popolazione e nelle regioni metropolitane, Mercedes-Benz Future Bus con CityPilot si dimostra prototipo estremamente efficiente nei consumi, in grado di aumentare significativamente i livelli di sicurezza e alleviare le fatiche dell'autista.

VUOI VEDERE ANCHE IL VIDEO? VAI SU WWW.ILMONDODEITRASPORTI.COM



HARTMUT SCHICK, HEAD OF DAIMLER BUSES & CEO EVOBUS

“La mobilità del futuro è intelligente”

LA SFIDA PIÙ IMPEGNATIVA È QUELLA CHE VEDE IMPEGNATI GLI ATTORI DEL TRASPORTO PASSEGGERI IN AMBITO URBANO, IL SETTORE CHE VEDRÀ I MAGGIORI CAMBIAMENTI NEI PROSSIMI ANNI.

“STIAMO LAVORANDO PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE DEI BUS URBANI DEL FUTURO RENDENDOLI PIÙ SICURI, PIÙ ATTRAENTI E PIÙ CONFORTEVOLI - HA DETTO IL NUMERO UNO DI STOCCARDA - È L'UNICO MODO PER COMPETERE CON LE ALTRE MODALITÀ DI TRASPORTO PUBBLICO”.

Anche per il comparto autobus, Daimler punta decisamente sull'innovazione per la mobilità intelligente del futuro. Con particolare attenzione per il trasporto passeggeri in ambito urbano, ovvero il settore che, come ha spiegato Hartmut Schick, Head of Daimler Buses & CEO EvoBus, “vedrà i maggiori cambiamenti nei prossimi anni”. L'autobus è parte integrante di ogni moderno centro urbano. Ed è uno dei più importanti mezzi di trasporto pubblico. “Ci aspettiamo che il trend di crescita continui in tutto il mondo tenendo conto del progressivo aumento della popolazione che si sposta in città - ha precisato Schick - Nel 2015, 3,7 miliardi di persone risultavano abitanti urbani e le previsioni ci dicono che entro il 2025 il loro numero salirà a 4,7 miliardi. I city bus offrono una pratica soluzione alla loro esigenza di mobilità, con costi per gli operatori tra i più bassi. Nonostante questo, la competizione con altre modalità di trasporto è particolarmente accesa: basti pensare alle metropolitane e ai treni di collegamento, al car sharing, ai taxi, alle auto e anche

alle biciclette. Uno studio recente che ha analizzato il potenziale dei network di trasporto pubblico urbano ha dimostrato che il trasporto pubblico potrebbe essere usato per quasi le metà delle rotte di spostamento percorse. Tuttavia, il trasporto pubblico viene usato per solo il 15 per cento di tutte le tratte di spostamento. Ciò significa che il trasporto pubblico in generale e il trasporto bus in particolare devono essere più attraenti in termini di puntualità, comfort e sicurezza. Se ciò accade, è certo che il bus potrà avere un radioso futuro”.

“Il bus deve anche essere attraente per i nostri diretti clienti, gli operatori municipali - ha aggiunto Schick - Ciò significa che deve essere economico. I fermo macchina devono essere ridotti al minimo, la sicurezza deve essere elevata e i costi operativi totali bassi. In definitiva, il nostro compito è fare del city bus del futuro un mezzo attraente per i passeggeri, gli autisti, le società di trasporto e la società. Per raggiungere questo obiettivo, dobbiamo sviluppare autobus che siano più eco-friendly e più performanti. Precisamente quello che l'industria sta at-

tualmente portando avanti”.

Per quanto riguarda le sfide ambientali, l'introduzione dell'Euro VI ha rappresentato un nuovo importante step. Inoltre, i motori sono ancora più efficienti in termini di riduzione dei consumi. “Continueremo a esplicitare il potenziale ancora presente nelle tecnologie convenzionali - ha spiegato Schick - Al momento, ci aspettiamo che circa il 30 per cento dei bus urbani che saranno venduti nel 2030 sarà equipaggiato con motori diesel. Questo perché il diesel continuerà a essere la scelta tecnologica di riferimento, specialmente per le aziende più piccole. Ma le motorizzazioni non sono l'unica modalità per ottenere una maggiore efficienza. A seconda del clima e dell'utilizzo specifico, solo il 50 per cento delle emissioni di CO2 generate da bus urbani è il risultato degli attuali sistemi propulsivi. La maggiore quota è determinata dai sistemi di climatizzazione e controllo temperatura nell'area passeggeri. Questo il motivo per cui ottimizziamo i sistemi di climatizzazione dei nostri bus. In più dedichiamo grande attenzione ai sistemi propulsivi alternativi, specialmente

quello elettrico. Come Daimler Buses immetteremo entro il 2018 sul mercato un autobus elettrico pronto per la produzione in serie”.

L'industria dell'autobus vuole aiutare i clienti a sfruttare al meglio i loro mezzi. “Stiamo lavorando per migliorare le performance dei bus urbani del futuro rendendoli più sicuri, più attraenti e più confortevoli - ha detto Hartmut Schick - È l'unico modo per competere con le altre modalità di trasporto pubblico. I passeggeri però non si accontentano di questo e legittimamente vogliono poter viaggiare su autobus che arrivano in orario. Anche in questo ambito stiamo agendo per migliorare le performance. La soluzione è chiamata BRT, ovvero Bus Rapid Transit. In estrema sintesi, si tratta di predisporre all'interno delle città una corsia preferenziale dedicata agli autobus, che viaggiano separati dal resto del traffico e non sono condizionati dalle limitazioni del traffico. Il risultato è che i passeggeri risparmiano tempo e arrivano puntualmente alle loro destinazioni. E le municipalità risparmiano denaro, anche tenendo conto che la BRT può



essere approntata molto più velocemente e con costi molto più bassi rispetto per esempio a una linea metropolitana”.

In grandi città fuori dall'Europa, BRT è da tempo stata adottata con successo; nel vecchio continente la soluzione è stata implementata ad Amsterdam, Nantes e Strasburgo. “Come Daimler - ha precisato Schick - offriamo non solo autobus per le linee BRT ma anche un supporto alle città che vogliono introdurre questo sistema di trasporto”. Parlando di performance, il numero uno di

Daimler Buses ha posto grande attenzione anche alla connettività, l'ultima frontiera per definire la mobilità del futuro. Anche per i bus vale dunque il discorso già fatto per i truck di Stoccarda. Un valido esempio dei benefici derivanti dalla connettività riguarda i passeggeri, che possono attraverso la rete interfacciarsi con il sistema di trasporto per rendere più efficiente e confortevole il loro spostamento, tra l'altro grazie alla possibilità di acquistare i biglietti online o avere informazioni tramite smartphone.

ING. ENEA MATTEI

La sfida è vinta

MAX CAMPANELLA
VIMODRONE

Ci sono voluti molti anni ma alla fine la tenacia e la determinazione hanno pagato. Quando nel 2002 Giulio Contaldi, giovane ingegnere, approfondiva la sua idea relativa ai compressori rotativi a palette, il resto del mondo della compressione dell'aria proseguiva ancora con la più tradizionale tecnologia a vite. Dopo anni di studio, ricerca, e di pratiche applicazioni, oggi l'azienda Ing. Enea Mattei, italiana con headquarter e sito produttivo a Vimodrone, alle porte di Milano, è l'unica a investire nella tecnologia a palette. E i suoi compressori si stanno diffondendo ovunque nel mondo e in tutti i settori, non da ultimo in quello dell'autobus elettrico per soddisfare la sempre più crescente domanda, compresa la Cina dove la Mattei utilizza un impianto produttivo dove nel 2017 è previsto un volume di almeno 10.000 compressori. Altrettanti se ne prevedono in Europa.

UN'AZIENDA GLOBALE

Oggi l'azienda lombarda conta 250 dipendenti, 100 dei quali a Vimodrone, ha una sede dislocata a Zingonia, alle porte di Bergamo per la lavorazione meccanica, la logistica di magazzino e le spedizioni.

È presente con filiali dirette in Gran Bretagna, Francia, Germania e Usa, ha uffici di rappresentanza in Spagna e Russia e distributori esclusivi praticamente ovunque nel mondo, 70 dei quali in Italia con una rete capillare. Un'azienda globale alla cui guida oggi c'è quel giovane ingegnere che con il suo arrivo in azienda ha dato nuova linfa a progetti che, inizialmente coraggiosi, si sono rivelati scelte vincenti.

Al fianco di Giulio Contaldi opera la sorella Silvia, con la responsabilità di tipo economico e finanziario, mentre Presidente Onorario è Carla Lucca Contaldi, ogni giorno presente a Vimodrone, madre dei due "numeri uno" e vedova di Giulio Contaldi Senior che nel 1958 ha acquisito l'azienda dalla vedova dell'Ingegnere Enea Mattei, che l'aveva fondata nel lontano



1919.

Dopo la laurea in Ingegneria Chimica e un dottorato in Ingegneria Meccanica, Giulio Contaldi avvia un progetto di lungo periodo in collaborazione con diverse università in Italia e all'estero. Il suo obiettivo è sviluppare ulteriormente il know-how sulla tecnologia a palette quale alternativa per la compressione dell'aria alle tecnologie ampiamente diffuse a vite e pisto-

ne. Al suo arrivo in azienda viene costituito un team iniziale di cinque persone - due ingegneri, tre tecnici - che si occupano di Ricerca & Sviluppo della tecnologia a palette. Negli anni seguono conferenze di settore, attenzione della stampa specializzata fino all'arrivo della prime applicazioni pratiche e, infine, della produzione e commercializzazione.

Caratterizzati da migliori prestazioni, elevata efficien-

za e affidabilità, i compressori ad aria Mattei con tecnologia a palette hanno cominciato a diffondersi dall'industria a molti altri settori per differenti applicazioni. "Se negli anni passati - spiega l'ingegner Giulio Contaldi - il focus principale era sul prodotto industriale elettrico, che continua a rappresentare il 60 per cento del nostro business, le caratteristiche esclusive e le potenzialità della tecnologia a

L'AZIENDA DI
VIMODRONE, DA OLTRE
50 ANNI SPECIALIZZATA
NELLA PRODUZIONE DI
COMPRESSORI A
PALETTE, HA REGISTRATO
UN DECISIVO SVILUPPO A
PARTIRE DAL 1958
QUANDO È PASSATA
NELLE MANI DELLA
FAMIGLIA CONTALDI.
OGGI È ANCOR PIÙ
PROIETTATA VERSO UN
BRILLANTE FUTURO
SOTTO L'ABILE GUIDA DI
GIULIO CONTALDI CHE
HA ULTERIORMENTE
SVILUPPATO IL
COMPRESSORE A
PALETTE PORTANDOLO
AD ALTISSIMI LIVELLI DI
SOFISTICAZIONE E DI
EFFICIENZA.

Di mezzo si è messa la crisi economica: già nel 2008 Mattei aveva in via di sviluppo un compressore innovativo per il ricircolo dei gas di scarico e le pompe di raffreddamento nel settore automotive. Mancava un tassello: far conoscere la tecnologia a palette. "Il nostro prodotto - precisa l'Amministratore delegato - è molto adatto al mercato veicolare: la richiesta di aprirci a questo settore ci è arrivata dagli stessi distributori, che venivano coinvolti nella disponibilità di retrofit in occasione delle revisioni complete dei veicoli". Considerati i problemi di affidabilità che talvolta presenta la tecnologia tradizionale a vite e a pistone, con conseguenze quali innanzitutto la necessità di procedere alla loro sostituzione periodica, perché non proporre in primo equipaggiamento la tecnologia a palette? Del resto stiamo parlando di un componente per il sistema frenante, quindi di assoluta priorità per la sicurezza".

LO SBARCO NEI TRASPORTI

Dalla sua storia di successo e di prodotti di qualità già conosciuti nel mondo del trasporto e sollecitata da qualche distributore, Mattei sbarca nel settore ferroviario. Acquisisce infatti un'azienda statunitense che si occupa di progettazione, assemblaggio e collaudo di impianti completi pneumatici per i sistemi frenanti rolling stock e ottiene la prima importante commessa: tutti i treni Bombardier della metropolitana di San Francisco vengono equipaggiati con i compressori a palette Mattei. Da questo successo il gradino successivo è lo sbarco nei settori truck, van e bus.



Giulio Contaldi, Amministratore delegato della Ing. Enea Mattei



MASSICCI ORDINI IN CINA MA SI GUARDA CON ATTENZIONE AL MERCATO EUROPEO

NASCE MATTEI XT65, IL COMPRESSORE PER L'AUTOBUS ELETTRICO

Ing. Enea Mattei ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato superiore ai 40 milioni di euro e prevede di chiudere l'esercizio 2016 con un risultato migliore dell'anno precedente. Se il 60 per cento del fatturato aziendale continua a essere rappresentato dal business dell'industria, la strategia di crescita prevede un forte focus sul settore del trasporto, a cominciare da quello del bus elettrico, mercato che in Cina sta conoscendo un'incredibile espansione, e si prevede altrettanto in Europa. Per il settore dell'autobus Mattei ha sviluppato un prodotto ad hoc: il nuovo compressore XT65. XT65 nasce da un lavo-

ro speso nel progetto Convenient, che prevedeva la messa su strada di un prototipo di autotreno elettrificato. Mattei era stata coinvolta sin dall'inizio della realizzazione del veicolo per la parte relativa all'aria compressa, con l'obiettivo di ridurre al massimo il consumo di energia per la compressione dell'aria.

"Oggi - spiega l'ingegner Giulio Contaldi - stiamo avviando la produzione per rispondere a un'esigenza che proviene innanzitutto dal mercato cinese: per il 2017 il solo mercato dell'autobus elettrico in Cina porterà a una domanda di 10mila unità di compressori a

palette e la nostra sfida ci vede confrontarci con produttori che non possono dare la stessa garanzia di qualità. Nel contempo stiamo preparando la nostra offensiva sul mercato europeo degli autobus elettrici. In questo caso il mercato è in fase di start-up ma ci aspettiamo ordini massicci: per quanto ci riguarda Mattei è pronta a soddisfare una domanda che punti alla qualità, seppure a un prezzo competitivo. XT65 rappresenterà un'autentica rivoluzione per il settore". Quali sono le caratteristiche che rendono il nuovo compressore imbattibile sul mercato? "Si tratta - spiega Giulio Contaldi - di un prodot-

to sviluppato avendo in mente sin dall'inizio la sua applicazione, ovvero sviluppato per il bus. È un prodotto estremamente flessibile, dall'ingegnerizzazione all'assemblaggio: consente di scegliere l'intervallo di manutenzione ed è flessibile nel posizionamento dei componenti. Ha inoltre tutti i punti di forza della tecnologia a palette: riduzione del residuo di olio nell'aria, alte prestazioni energetiche a bassa velocità del compressore e assenza di cuscinetti reggispinta. Tutte caratteristiche che consentiranno il futuro sviluppo dei compressori a palette nei veicoli commerciali e nel trasporto pesante".

VDL BUS & COACH

Focus sull'e-Mobility

DAL SALONE INNOTRANS DI BERLINO ALL'INTERNATIONAL BUS EXPO, IN PROGRAMMA ALLA FIERA DI RIMINI DAL 26 AL 28 OTTOBRE, PASSANDO PER L'IAA DI HANNOVER, IL COSTRUTTORE OLANDESE SI CONCENTRA FORTEMENTE SUL SETTORE DEI TRASPORTI PUBBLICI. IN PRIMO PIANO CITEA ELETTRICO, PROTAGONISTA DI NUMEROSE CONSEGNE DA COLONIA AI PAESI BASSI.



PAOLO ALTIERI
HANNOVER

Soluzioni di trasporto pubblico a emissioni zero il focus di VDL Bus & Coach che, dopo la partecipazione a InnoTrans a

Berlino, si prepara per il Salone IBE (International Bus Expo) di Rimini, in programma dal 26 al 28 ottobre prossimi, con veicoli pronti a rendere il trasporto pubblico totalmente elettrico. Protagonista indiscusso a Berli-

no VDL Citea electric, cavallo di battaglia del costruttore olandese nella mobilità elettrica, segmento previsto in importante sviluppo nel più ampio settore dei trasporti pubblici. Il trasporto urbano con bus elettrici con-

tribuisce a rendere l'ambiente più pulito, a tenere basso il consumo energetico e a rendere l'ambiente più tranquillo e più sano. VDL Bus & Coach considera la mobilità elettrica miniera di opportunità per il futuro e si

concentra principalmente sul trasporto pubblico a emissioni zero con una gamma di versioni di veicoli, che variano in capacità di lunghezza e numero di passeggeri a bordo.

Negli ultimi anni, VDL Bus & Coach si è concentrata fortemente sul mercato dei trasporti pubblici a zero emissioni, partecipando a diversi progetti di e-Mobility in Germania. Il Citea elettrico è stato ampiamente testato in diverse città per lunghi periodi, e queste prove pratiche nell'utilizzo quotidiano hanno fornito preziose informazioni sull'utilizzo dei sistemi di bus elettrici nelle aree urbane. Questi risultati hanno permesso di fare un passo avanti ulteriore, di aumentare la produzione di veicoli elettrici e di portarli in strada nei servizi di linea.

Tra le principali forniture effettuate quest'anno otto unità di VDL Citea SLFA elettrici sono state consegnate a KVB (Kölner Verkehrs-Betriebe), azienda di trasporto pubblico di Colonia, nonché una delle prime aziende in Germania a introdurre la mobilità elettrica per un'intera linea di autobus. Un progetto prestigioso prevede cinque VDL Citea SLF elettrico in consegna a Stadtwerke Münster. Un Citea è stato consegnato nel quadro del progetto SEB (sistema di ricarica rapida per gli autobus elettrici nel trasporto pubblico), sovvenzionato dal BMBF (Ministero dell'Istruzione e della Ricerca) tedesco. Le altre quattro unità sono parte del progetto ZeEUS (Zero Emission ur-

bano Bus System), finanziato dalla Commissione Europea e coordinato dall'UITP. Un maxi-ordine di 43 VDL Citea SLFA elettrici ha riguardato la concessione Zuidooost-Brabant, nei Paesi Bassi. Con la consegna del Citea SLFA elettrico, Zuidooost-Brabant ha oggi una delle più grandi flotte di autobus ad emissioni zero in Europa.

Al Salone di Rimini VDL presenterà inoltre l'ultimo dei fratelli della fortunata famiglia Futura: l'FHD2-106 si presenta in una nuova lunghezza per rispondere alle esigenze del segmento VIP. La nuova variante l'abbiamo vista in anteprima all'IAA di Hannover, dove il costruttore olandese ha mostrato al grande pubblico il nuovo arrivato da 10,6 metri. Il nuovo bus mutua le caratteristiche di successo della gamma a cui appartiene - basso peso netto, ridotti consumi di carburante e costi operativi contenuti - per garantire massimo comfort a un'utenza attenta ai minimi dettagli.

Futura FHD2-106 nasce con una configurazione da 41/43+1+1 posti a sedere, ma può essere personalizzato secondo le esigenze delle singole aziende di trasporto. A bordo si trova spazio sufficiente per aggiungere una cucina, arredo customizzato e un sistema d'intrattenimento all'avanguardia. Un sistema di climatizzazione eccellente, aggiunto a un pianale senza ostacoli e un vano bagagli da 4,7 mq, assicurano infine massimo comfort negli spostamenti.

Compressori Rotativi a Palette Mattei. Progettati per portarvi nel futuro.

SERIE RAILWAY

Il compressore rotativo a palette Mattei, grazie al suo semplice e compatto design costruttivo, offre notevoli vantaggi in tutte quelle applicazioni a forte customizzazione da parte del cliente. I compressori rotativi a palette Mattei offrono totale affidabilità, grande durata, funzionamento silenzioso e ottima qualità dell'aria.

Compressori Mattei, nati per durare una vita.

Mattei, aria compressa dal 1919.

Scegli il meglio, scegli MATTEI.



www.matteigroup.com

È LA PRIMA VOLTA CHE SOLARIS OTTIENE IL PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO

Urbino eletto Bus of the Year



DOPO LA
COMPETIZIONE
TENUTASI A
BRUXELLES, AL SALONE
IAA DI HANNOVER SI È
SVOLTA LA CERIMONIA
UFFICIALE DI
ASSEGNAZIONE DEL
PREMIO, CHE
QUEST'ANNO PRESENTA
DUE ASSOLUTE NOVITÀ:
È LA PRIMA VOLTA CHE
SALE SUL PIÙ ALTO
GRADINO DEL PODIO
UN COSTRUTTORE
POLACCO ED È LA
PRIMA VOLTA CHE
OTTIENE IL PRIMO
POSTO UN AUTOBUS
ELETTRICO. A
CONVINCERE LA GIURIA
UN SISTEMA DI
RICARICA CHE
CONSENTE UN'ATTIVITÀ
D'ESERCIZIO
PRATICAMENTE
ILLIMITATA.

LINO SINARI
HANNOVER

Solaris Urbino è stato nominato Bus dell'Anno 2017. È il primo titolo di questo genere che viene assegnato a un produttore polacco, e allo stesso tempo è la prima volta nella storia del concorso che il premio va a un veicolo alimentato a batteria. Quest'anno il concorso per il Bus dell'anno si è tenuto a Bruxelles, nel corso di una competizione che ha visto Ebusco, Irizar, Van Hool, Solaris e Mercedes-Benz in una gara mozzafiato per il premio finale. I primi quattro produttori hanno partecipato alla sfida con bus elettrici, mentre Mercedes-Benz ha scelto un veicolo alimentato a gas naturale (CNG); tutti veicoli passati in rassegna da una giuria di editori provenienti da 20 paesi.

Il nuovo Solaris Urbino 12 elettrico partecipante alla gara è dotato di batterie da 240 kWh. Due sistemi di ricarica sono stati installati sul bus: uno utilizza un pantografo, per la ricarica durante gli scali alle fermate degli autobus, l'altro con un plug-in per la ricarica nel deposito degli autobus. Durante la competizione a Bruxelles, il Solaris elettrico è stato caricato per mezzo di un caricabatterie di nuova generazione con una potenza di 80 kW, progettato e prodotto da Ekoenergetyka-Polska. Un caricatore mobile del tipo plug-in è stato collegato a un post con un pantografo, sulla base di un sistema concepito per questo scopo. Grazie a questa soluzione l'attività d'esercizio dell'Urbino elettrico è praticamente illimitata.

Il concorso annuale per il miglior autobus urbano viene organizzato dal lontano 1989

e dal 1995 si svolge a cadenza biennale, alternandosi annualmente con l'analoga sfida Coach of the Year dedicata al segmento turistico. Il veicolo vincitore riceve il titolo di miglior bus per tutto l'anno successivo e, per l'edizione corrente, Solaris Urbino 12 elettrico è il "Re dell'Anno 2017". La cerimonia ufficiale di premiazione si è svolta durante la fiera IAA di Hannover.

Lanciato ufficialmente l'anno scorso al Salone Bus-world di Courtrai, dopo l'anteprima mondiale alla fiera IAA Commercial Vehicles ad Hannover nel 2014, insieme al "fratello" Urbino 12 LE, progettato principalmente per percorsi extraurbani, Urbino 12 elettrico è frutto della fase di grande cambiamento generazionale che Solaris ha avviato lo scorso anno. Gli autobus urbani della nuova generazione di Solaris - sia i modelli a 12 metri sia le versioni a 18 metri - hanno già riscosso diversi successi in Europa, con forniture sparse un po' ovunque nelle città europee, dove sono stati ben accolti da parte di operatori e passeggeri, e oggi rappresentano gli autentici guerrieri di punta

in tutti gli avamposti nella strategia di espansione avviata dal costruttore polacco.

Senza emissioni e assolutamente pulito, il bus elettrico di Solaris presenta un design decisamente innovativo che ha colpito positivamente la giuria del Bus of the Year. I benefici della nuova costruzione della gamma di bus Solaris, come illuminazione e telaio rigido, sedili ergonomici e interni spaziosi, producono come risultato un veicolo straordinario, silenzioso e dal motore pulito. Il nuovo Urbino 12 elettrico è realizzato con materiali altamente resistenti alla corrosione. Il peso significativamente basso e la robustezza del bus forniscono la base perfetta per alta qualità, affidabilità e soprattutto basso consumo energetico.

Per abbinare la costruzione dell'autobus alle esigenze specifiche di un tale veicolo tecnologicamente avanzato, gli ingegneri Solaris hanno progettato il nuovo Urbino elettrico con un profilo in acciaio, allo scopo di proteggere ulteriormente le batterie in caso di possibile collisione o incidente. Il veicolo che ha preso parte alla competizione

belga è dotato di batterie ad alta energia Solaris che erogano 240 kWh e sono conformi alle norme di sicurezza più rigorose. L'insieme è stato suddiviso in sei confezioni separate di 40 kWh ciascuna, delle quali 160 kWh si trovano nella parte posteriore del veicolo, mentre il resto è montato sul tetto, sopra il primo assale. Questa soluzione assicura una corretta distribuzione del carico sugli assali e fornisce inoltre ulteriore spazio all'abitacolo. Grazie alle apparecchiature elettriche di alta classe, il veicolo è eccezionalmente silenzioso, regolare nel suo viaggio per le vie cittadine e privo di vibrazioni. Questo è esattamente il motivo per il quale il bus alimentato a batteria di Solaris è una soluzione perfetta per le moderne città europee, potendo offrire un'esperienza di viaggio positiva anche a un gran numero di passeggeri a bordo.

Il nuovo Urbino 12 elettrico è stato dotato di un innovativo sistema di ricarica a pantografo: 450 kW di potenza consentono la rapida ricarica delle batterie lungo il percorso ma è stata anche stu-

diata una connessione plug-in tradizionale che può essere utilizzata di notte per la carica in deposito. In proposito Solaris offre molte altre configurazioni: ad esempio si può scegliere un sistema di ricarica induttivo o un pantografo sul tetto, che migliora significativamente le prestazioni degli autobus.

Il design moderno che caratterizza la nuova generazione di autobus urbani di Solaris è stato applicato anche nel segmento del bus elettrico: dal carattere dinamico e sportivo, Urbino è concepito per migliorare la funzionalità del bus. Uno dei principali obiettivi del nuovo progetto è stato aumentare il comfort dei pas-

seggeri e il piacere di viaggiare: porte più ampie, che facilitano lo scambio di passeggeri, grandi finestre e illuminazione interna a LED. Grazie al suo stile unico, ai risultati straordinari in termini di prestazioni, al basso costo di gestione e alla capacità di esercizio praticamente illimitata, nuovo Urbino 12 elettrico è stato riconosciuto dalla giuria del Bus of the Year come una risposta perfetta alle crescenti esigenze delle metropoli in via di sviluppo. I bus alimentati a batteria possono oggi e da subito contribuire a rendere le città più pulite e fresche, mentre gli operatori del TPL possono godere di più bassi costi d'esercizio.



L'ALBO D'ORO

1991	Renault	FR1 GTX
1992	Mercedes-Benz	O404
1993	Setra	S 315 HD
1994	MAN RH	403 Lion's Star
1995	Neoplan	Metroshuttle N4114
	Iveco	EuroClass HD
1996	Drogmuller	Eurocomer E330
1997	Setra	S 315 NF
1998	Van Hool	T9 Acron
1999	MAN	NL 263
2000	Neoplan	Starliner N516/3
2001	Mercedes-Benz	Cito
2002	Setra	S 415 HDH
2003	Van Hool	A330
2004	MAN	Lion's Star
	Scania Irizar	PB
2005	MAN	Lion's City
2006	Neoplan	Starliner
2007	Mercedes-Benz	Citaro LE U
2008	Volvo	9700
2009	Setra	S 415 NF
2010	Mercedes-Benz	Travego
2011	VDL	Citea
2012	VDL	Futura
2013	Mercedes-Benz	Citaro Euro 6
2014	Setra	S515 HD
2015	MAN	Lion's City GL CNG
2016	Iveco Bus	Magelys
2017	Solaris	Urbino electric



New Solaris Urbino 12 electric
Bus of the Year 2017



MAN TRUCK & BUS

Un anfibio per Amburgo

NAVIGA SUL FIUME ELBA COME UN BATELLO E PERCORRE LE STRADE CITTADINE COME UN NORMALE AUTOBUS DI LINEA. È LA NOVITÀ PROPOSTA A QUANTI VOGLIONO GODERE DELLE BELLEZZE DI AMBURGO.

UN TOUR A BORDO DELL'ANFIBIO HAFENCITY RIVERBUS, COSTRUITO PARTENDO DA UN TELAIO PER CAMION MAN E CON ALLESTIMENTO FORNITO DA UN'IMPRESA UNGHERESE.

**GIANCARLO TOSCANO
AMBURGO**

È proprio il caso di dire che non ha limiti di circolazione l'Hafencity Riverbus, la nuova curiosa attrattiva di Amburgo. È il primo autobus anfibio di Ger-

mania che porta i turisti a scoprire le bellezze della città portuale del nord della Germania a terra o in acqua. Si perché il Riverbus naviga sul fiume Elba come un battello e percorre le strade cittadine come un normale autobus di linea. Un veicolo anfibio del

resto è perfetto per Amburgo, dove la maggior parte dei luoghi da visitare si trova proprio sulle rive dell'Elba o addirittura sull'acqua. Riverbus è anche dotato di pulsanti per prenotare la fermata quando percorre le strade cittadine di Amburgo. Non per-

ché si fermi davvero, ma perché quello dei pulsanti era un requisito per l'omologazione dell'insolito e originale veicolo. Il proprietario, Fred Franken, ha fatto da pioniere e la realizzazione dell'idea iniziale ha richiesto ben quattro anni. La sfida più ardua è stata proprio l'immatricolazione: i veicoli anfibi non sono infatti contemplati dalle normative dei trasporti tedeschi.

Franken, con formazione di operatore marittimo e appassionato di autobus, racconta: "Ho avuto l'idea di questo progetto già 18 anni fa, dopo aver visto una simile attrazione a Singapore. Ho capito subito che una cosa del genere doveva assolutamente esserci anche ad Amburgo". Sotto lo scafo del Riverbus si nasconde un telaio per camion MAN, mentre l'allestimento è stato fornito da un'impresa ungherese. Un'ulteriore sfida è rappresentata



dalla manutenzione. "Non si tratta né di un autobus, né di un battello, finora non ci sono veicoli simili. Per accedere rapidamente ai pezzi da riparare in caso di necessità è richiesto un approfondito know-how tecnico da parte dell'officina", spiega Mike Vannauer, Direttore Commerciale Autobus Nord di MAN Truck & Bus Deutschland GmbH. Il nuovo Riverbus sta particolarmente a cuore a Vannauer che ha iniziato la sua carriera professionale proprio come marinaio.

Attualmente, è possibile effettuare interventi di manutenzione al Riverbus al massimo per un giorno alla settimana; questo perché l'interesse incontrato dal tour con l'anfibio è davvero enorme: "Nei primi due mesi di attività abbiamo già registrato oltre 6mila passeggeri, cittadini di Amburgo ma anche molti turisti" afferma Fred Franken, contento del successo dell'idea. Altre città si mostrano interessate: sono infatti pervenute richieste per altri sette autobus anfibi.

DAIMLER BUSES

Tour premium con il nuovo Conecto

La rinnovata generazione dell'urbano Mercedes-Benz sarà commercializzata in Medio Oriente e in Europa Orientale.



TCO e ridotte emissioni di CO2, in ottemperanza con la normativa Euro VI. Il veicolo combina la più moderna driveline e la tecnologia dello chassis con elevati livelli di sicurezza e comfort per i passeggeri così come ottimali condizioni di lavoro per l'autista. Con queste caratteristiche Conecto dimostra di essere un valido compagno del Citaro. Pur essendo meno personalizzato e chiaramente differente dal fratello maggiore grazie al fatto che pone al centro dell'attenzione configurazioni predisposte che assicurano costi di acquisto inferiori.

Conecto G si avvale della più moderna ed economicamente vantaggiosa generazione del motore OM 470. In alternativa, è possibile montare per la prima volta l'unità alimentata a gas naturale. L'opzione a metano

rende il Conecto particolarmente competitivo in mercati dove è grande l'attenzione per questo carburante, come Turchia o Europa dell'Est. Mercedes-Benz continua a fornire il modello della prima generazione in quei mercati che ancora prevedono l'attuazione delle norme antiemissioni Euro III.

Esempi concreti per quanto riguarda l'alto livello di tecnologia per la sicurezza presente a bordo del Conecto sono l'Esp disponibile per il veicolo singolo e l'ATC (Articulation Turnable Controller) per il veicolo articolato oppure le sospensioni anteriori indipendenti per l'ottimale sicurezza di guida e il comfort di marcia. Mercedes-Benz fornisce l'urbano a pianale ribassato nelle configurazioni 12,13 metri tre porte Conecto singolo e 18,12 metri quattro porte Conecto G articolato.

Daimler Buses rinforza la sua posizione commerciale nelle aree strategiche di Medio Oriente ed Europa dell'Est grazie all'introduzione su quei mercati della nuova famiglia di bus urbani Mercedes-Benz Conecto. Si tratta di mercati particolarmente sensibili al tema prezzi e basso TCO, Total Cost of Ownership, ma non per questo meno interessati all'innovazione tecnologica e alle performance d'impiego dei mezzi, con focus sulla tecnologia diesel Euro VI e sulla sicurezza. In meno di dieci anni, già la precedente generazione del Conecto ha dato prova di essere apprezz-

zato dagli operatori del trasporto in Europa Orientale così come in Medio Oriente e negli stati dell'area centrale asiatica. Oltre 3mila veicoli sono stati consegnati complessivamente. Con la sua gamma estesa e lo stato dell'arte della tecnologia, la nuova generazione viene incontro alle evolute esigenze in fatto di sicurezza, comfort, manovrabilità e altro ancora.

Presentato ufficialmente agli inizi di settembre a Varsavia a una platea di 60 operatori dei trasporti dei mercati target dell'Europa Orientale e attualmente in produzione, il nuovo Conecto è un giusto equilibrio tra



VEICOLI COMMERCIALI

INTERVISTA A VINCENT TOURETTE, GLOBAL SALES & MARKETING LCV NISSAN, E
PAOLO D'ETTORE, LCV CHIEF MARKETING MANAGER NISSAN EUROPA

Van sempre più al centro della strategia Nissan

I DUE IMPORTANTI MANAGER ILLUSTRANO A IL MONDO DEI TRASPORTI I DETTAGLI DELLA STRATEGIA INTERNAZIONALE DI NISSAN NEL COMPARTO SEMPRE PIÙ DECISIVO DEI VEICOLI COMMERCIALI. IN OCCASIONE DELLA PRESENTAZIONE DEL NUOVO NV300, I VERTICI DEL BRAND GIAPPONESE SOTTOLINEANO I PREGI DI UNA GAMMA COMPLETA E VERSATILE IN GRADO DI INTERCETTARE TUTTE LE RICHIESTE DELLA CLIENTELA PROFESSIONALE, A COMINCIARE DA QUELLA EUROPEA.

FABIO BASILICO
HANNOVER

La divisione LCV di Nissan è in pieno fermento. Sempre più strategico all'interno dei piani di espansione globale del brand giapponese, il business dei veicoli commerciali cresce a ritmi sostenuti. L'ingresso in gamma del medio NV300, che si posiziona tra NV200, e-NV200 e NV400, arricchisce una famiglia che comprende anche i light truck NT400 e NT500 e il popolare pick-up Navara. Delle ambizioni di Nissan abbiamo parlato con due manager chiave a livello globale ed europeo che abbiamo incontrato in occasione del Salone IAA di Hannover: Vincent Tourette, Global Sales & Marketing LCV Nissan, Paolo D'Ettore, LCV Chief Marketing Manager Nissan Europa. "NV300 è un prodotto pensato per l'esigente mercato europeo, regione chiave per lo sviluppo del nostro business LCV e dove Nissan vanta una presenza ormai consolidata e destinata a crescere con l'arricchimento della gamma prodotti e dell'offerta service - esordisce Vincent Tourette, che da due anni, con base a Tokyo, è ai vertici mondiali di Nissan LCV - NV300 beneficia ovviamente di tutto il know-how progettuale e tecnologico dell'Alleanza Renault-Nissan. Non è certo un caso: per noi è di fondamentale importanza avere un'offerta completa per l'Europa e gli operatori professionali europei".

Le cui richieste per quanto riguarda i veicoli da lavoro si sono evolute negli anni verso livelli sempre più elevati e sofisticati: "Certamente - conferma Tourette - Ci sono richieste specifiche che accomunano i clienti dei veicoli commerciali e a cui i costruttori prestano la debita attenzione: affidabilità, flessibilità, prestazioni, economia ed ecologia. Poi, entrando più nello specifico, osserviamo che ulteriori richieste vengono esplicitate da operatori che lavorano in contesti ancora più specializzati, ai quali Nissan è in grado di offrire soluzioni ottimali per svolgere al meglio il proprio lavoro. Pensiamo per esempio al complesso settore della distribuzione urbana e quella specifica dell'ultimo miglio dove si parla sempre più di trasporto intelligente e dove la connettività giocherà un ruolo sempre più decisivo. Ebbene, noi siamo in grado di proporre soluzioni all'avanguardia che comprendono anche un veicolo altamente efficiente come l'e-NV200 full electric, che risponde a un trend interessante verso la mobilità alternativa ed eco-sostenibile presente in Europa ma anche in un

paese come la Cina dove il problema dell'inquinamento urbano è di estrema importanza. La Nissan Intelligent Mobility è un dato concreto: abbiamo venduto ben 250mila unità dell'auto elettrica Leaf nel mondo. Non è cosa da poco".

Anche Paolo D'Ettore, italiano, operativo dalla sede Nissan International SA di Rolle, in Svizzera, esprime grande soddisfazione per l'entrata in gamma di un veicolo strategico come NV300: "In Europa vantiamo attualmente una delle offerte più ampie del mercato. NV300 è campione di efficienza e riduzione dei costi d'esercizio. Gli intervalli di manutenzione raccomandati sono di due anni/40mila km e con la garanzia unica nel segmento, valida su tutta la gamma

trasportare fino a tre Europallet standard".

"Nel vecchio continente - continua D'Ettore - abbiamo registrato una crescita a doppia cifra, per merito di una gamma all'avanguardia, tra cui il pick-up Navara, premiato con l'International Pick-up Award 2016", ha un posto di rilievo. Il nuovo Navara NP300 si ispira alla categoria dei crossover per comfort ed eleganza, pur mantenendo la capacità off road, la durata e la capacità di carico di Navara. Il telaio robusto presenta una serie di nuove caratteristiche tecniche, tra cui il nuovo sistema di sospensioni posteriori multi-link per il modello Double Cab e un imponente piano di carico di 67 mm più lungo rispetto al modello precedente.

va Nissan nel comparto LCV. Molti mercati in crescita chiedono sempre più veicoli di questa tipologia e l'offerta Nissan si è automaticamente adeguata. Penso all'America Latina, alla Cina, all'Asia e all'Africa. Regioni in cui vogliamo agire ancora più e meglio di prima. I pick-up sono nel cuore della crescita Nissan sui mercati globali. In Europa, grazie al Navara, Nissan ha imposto la sua presenza e ha beneficiato di un positivo trend di crescita nel comparto LCV. Guardiamo con attenzione a regioni particolari come il Nord America e la Cina, un mercato quest'ultimo in continua evoluzione e dalle enormi potenzialità anche per quanto riguarda i veicoli da lavoro, dai light truck ai van".

dei tre pilastri che guidano l'azione di Nissan nel comparto LCV - spiega D'Ettore - Gli altri due sono il prodotto e il network di riferimento del brand. Vogliamo arrivare ai clienti con una gamma moderna e versatile così come con proposte di servizi al top per efficienza e convenienza".

"Ci aspettano mesi d'intenso lavoro - conclude Vincent Tourette - a livello internazionale siamo fortemente impegnati sia sul fronte delle novità di prodotto che su quello dell'ampliamento della nostra rete sul territorio. Il lancio in Europa del nuovo NV300 ci consente di guardare con ottimismo al futuro e di consolidare la nostra crescita. Dalla nostra parte abbiamo una gamma giovane e fortemente com-



Da sinistra, Paolo D'Ettore, LCV Chief Marketing Manager Nissan Europa, e Vincent Tourette, Global Sales & Marketing LCV Nissan.

van Nissan, di ben cinque anni/160mila km, aggiungiamo un valore aggiunto senza eguali. Caratteristiche vincenti di NV300 sono anche il comfort da working station, i riferimenti automobilistici, l'ergonomia e la connettività. Senza dimenticare ovviamente la flessibilità di carico che consente di

Senza dimenticare che dispositivi innovativi come l'Around View Monitor e il Forward Emergency Braking, progettati per migliorare ulteriormente il piacere di guida e la praticità, rappresentano un'assoluta novità nel segmento pick-up". Gli fa eco Vincent Tourette: "I pick-up sono al centro dell'offensiva

Gli investimenti di Nissan LCV non sono solo destinati a ringiovanire la gamma con prodotti nuovi e avanzati. Grandi risorse vengono destinate al service network che in Europa conta su 2.000 centri di riferimento per la vendita e l'assistenza dei veicoli commerciali Nissan. "L'attenzione al cliente è uno

petitiva e un network in continuo perfezionamento. E anche al di fuori dell'Europa, Nissan sta portando avanti una strategia premiante nel segmento degli LCV, consapevole di dover dare precise risposte a clienti anche molto differenti tra loro che operano in contesti e aree territoriali diverse".

NISSAN NV300

Il medio che completa la gamma

FABIO BASILICO
HANNOVER

Erano tutti in bella mostra gli alfieri LCV di Nissan sul grande stand alla IAA di Hannover. Con il nuovo arrivato, l'NV300, il costruttore giapponese porta a termine il ringiovanimento della sua famiglia di van, vantando ora una delle più ampie gamme di veicoli commerciali presenti sul mercato. Non solo van, ma anche gli autocarri NT400 e NT500 nonché il pluripremiato pickup Navara. NV300, atteso sostituto del Primastar, si posiziona tra NV200, e-NV200 e NV400. A sostegno della forte e motivata strategia LCV del brand nipponico, tesa ad avere la gamma più versatile possibile, NV300 è disponibile come van chiuso per trasporto merci, van trasporto persone e in versione Combi.

È disponibile inoltre una versione pianale cabinato, che rappresenta la piattaforma perfetta per gli allestimenti. Cosa altrettanto importante, NV300 è supportato dalla garanzia Nissan, all'avanguardia nell'industria automobilistica, di cinque anni/160mila km, che si applica anche a tutti gli accessori originali Nissan montati sul veicolo. Questa garanzia è valida per tutta la gamma LCV Nissan, a eccezione dell'elettrico e-NV200, per il quale dal 1° ottobre è in vigore su tutti i veicoli nuovi acquistati in Europa, la nuova garanzia di cinque anni/100mila km.

Costruito negli impianti dell'Alleanza Renault-Nissan a Sandouville, in Francia, NV300 sarà messo in vendita in tutta Europa a partire da novembre. È stato progettato con estrema cura per dare agli utilizzatori commerciali un ambiente versatile da "ufficio mobile", offrendo ai passeggeri livelli di comfort nell'abitacolo e sensazioni di guida pari a quelle di un'auto. Sono quattro le dimensioni dell'NV300 chiuso (L1H1, L1H2, L2H1, L2H2), due quelle del pulmino a sei posti (L1H1, L2H1) e una quella del pianale cabinato (L2H1). Per una maggiore flessibilità sono anche proposte numero-



se combinazioni di portellone posteriore e portiere laterali sia con vetri che senza. Per gli utenti che hanno bisogno di spazio per merci e passeggeri sono disponibili due versioni NV300 Combi (L1H1, L2H1), con la possibilità di accomodare fino a sei persone.

Progettato per trasportare fino a tre Europallet standard anche nella versione L1, il vano di carico del van trasporto merci di base L1H1 è più lungo di 110 mm rispetto a quello del Primastar, e può

accogliere facilmente fino a 10 pannelli di cartongesso da 2,5 metri. Si può richiedere un'apertura a botola nella paratia divisoria dell'abitacolo per consentire il trasporto di carichi lunghi fino a 3,75 metri (L1) o 4,15 metri (L2). Lo spazio di carico nella parte posteriore varia da 5,2 a 8,6 mc in funzione del modello scelto.

L'esterno dell'NV300 è stato deliberatamente disegnato per integrarsi nella gamma esistente di LCV Nissan, oltre che con i crossover

del marchio Qashqai, Juke e X-Trail. Una versione rielaborata della griglia frontale V-Motion fornisce immediatamente un riconoscibile legame di famiglia. Tutte le versioni sono offerte con posizione di guida stile cabina di pilotaggio, totalmente regolabile, e con una modularità da ufficio mobile che consente agli utilizzatori di avere quelle caratteristiche che rendono più facile l'attività lavorativa, come il supporto per lo smartphone, l'alloggiamento per il tablet, un sistema

di fissaggio per il laptop, portabicchieri, sostegno per i documenti cartacei e fino a 98 litri di spazio per la conservazione degli oggetti. Il sedile del conducente è regolabile in altezza ed è dotato di supporto lombare e braccioli. Sono anche disponibili il sistema di infotainment Nissan Connect, con navigatore satellitare, radio digitale DAB, controllo vocale Siri (per gli utilizzatori di iPhone), telecamera posteriore e aggiornamento USB delle mappe. Può essere installato anche un tachigrafo.

Con la sua gamma di motori diesel efficienti e i bassi costi di manutenzione, l'NV300 è il nuovo "Campione di efficienza" nel segmento, NV300 è equipaggiato con motori efficienti e propone bassi costi di manutenzione. È possibile scegliere tra quattro versioni dell'affidabile diesel Nissan da 1.6 litri dCi - conosciuto per il suo impiego sui crossover Qashqai e X-Trail - con potenze di 95, 120, 125 e 145 cv. I primi due hanno un solo turbo mentre gli altri sono biturbo. Tutti sono accoppiati a una trasmissione manuale a sei rapporti. Non tutti i motori sono disponibili con tutti i tipi di

IL SOSTITUTO DEL PRIMASTAR È FINALMENTE ARRIVATO. PRESENTATO ALLO IAA DI HANNOVER, L'NV300 SI POSIZIONA NELLA GAMMA DEGLI LCV NISSAN TRA NV200, e-NV200 E NV400 PORTANDO A TERMINE IL RINGIOVANIMENTO DELLA FAMIGLIA DEI VAN GIAPPONESI. NISSAN VANTA ORA UNA DELLE PIÙ AMPIE GAMME DI VEICOLI COMMERCIALI PRESENTI SUL MERCATO.

carrozzeria. Di serie montano il filtro antiparticolato e rispettano gli standard di emissioni Euro 6. In aggiunta, sono dotati della tecnologia Selective Catalytic Reduction (SCR) con AdBlue. I modelli biturbo sono inoltre forniti di tecnologia Stop & Start, disponibile in opzione sul motore da 95 cv, oltre al passaggio alla modalità ECO con l'indicatore di cambio marcia. Prendendo in considerazione tutta la gamma, i consumi sono mediamente più bassi di 1 litro/100 km rispetto al Primastar.

Se si aggiungono la garanzia di cinque anni, unica nel segmento, e gli intervalli di manutenzione raccomandati di due anni/40mila km, NV300 si qualifica come nuovo campione dei costi di gestione nel segmento degli LCV di medie dimensioni. Infine, su ogni NV300 sono presenti tecnologie elettroniche di sicurezza e assistenza al guidatore, compresi ABS, distribuzione elettronica della forza frenante EBD, ESP, controllo di trazione ASR e assistenza alla partenza in salita; il sistema di controllo della pressione pneumatici (TPMS) è di serie sul Bus.



DEBUTA L'INEDITO ENGUARD CONCEPT BASATO SULLA VERSIONE TEKNA DOUBLE CAB

IL PICK-UP NAVARA PRONTO PER LE OPERAZIONI DI SOCCORSO

Un veicolo da soccorso Navara ha debuttato allo IAA di Hannover. Si tratta del Navara EnGuard Concept, un pick-up 4WD "all-terrain" progettato per operare, come base mobile operativa, nelle operazioni di soccorso e salvataggio in alcune delle aree più impervie del mondo e nelle condizioni più estreme. Basato sulla versione Tekna Double Cab del Navara - l'attuale detentore del prestigioso premio "International Pick-up Award 2016" - il Navara EnGuard Concept è caratterizzato da una serie di profondi interventi di personalizzazione e da un equipaggiamento specifico per le operazioni di soccorso e di protezione civile. Tra queste un sofisticato drone con telecamera, un DJI Phantom 4, attraverso il quale la squadra di soccorso può effettuare sopralluoghi aerei delle aree oggetto dell'intervento, ricevendo indicazioni vitali sul scenario che dovrà fronteggiare. Navara EnGuard Concept segna anche il debutto mondiale di un prototipo di batteria portatile, progettato e sviluppato da Nissan. Questo prototipo impiega l'affidabile e collaudata tecnologia Nissan EV, batterie da tempo presenti sulle strade nei modelli 100 per cento elettrici Leaf ed e-NV200.

I pacchi batterie portatili del Navara EnGuard Concept sono costantemente in modalità di ricarica, sfruttando come generatore il motore diesel del veicolo, così da essere sempre pronti all'uso per le emergenze. Ciascun gruppo è un'unità da 2 kW e utilizza sette moduli batteria Nissan EV, alloggiati all'interno di una scocca impermeabile in alluminio. Nelle operazioni di soccorso le batterie possono essere impiegate per fornire elettricità a utensili da taglio, verricelli, macchinari da lavoro, fornendo una valida alternativa a un generatore a motore a scoppio. Le batterie portatili possono poi essere utilizzate anche in ambienti chiusi, ad esempio all'interno di un edificio o in una grotta. Ulteriori pacchi di batterie sono integrati ai lati del pianale di carico. Il restante spazio del pianale di carico è occupato da due rivestimenti in fibra di vetro. Il cassone superiore, meno profondo, contiene l'equipaggiamento leggero, come radio, corde e un'ascia. Il cassone inferiore è più profondo e più stretto e contiene oggetti più ingombranti, come la bombola di ossigeno e il kit di rianimazione, giubbotti di salvataggio e dispositivi di galleggiamento.



PRESENTATO AD HANNOVER IL PROTOTIPO E-CRAFTER IN ARRIVO IL CRAFTER ELETTRICO

Mentre è in attesa di raggiungere le concessionarie Volkswagen ma già carico di gloria per la conquista del titolo di Van of the Year per il 2017, il nuovo Crafter ha anticipato al Salone di Hannover il suo immediato sviluppo. Porta il nome di e-Crafter ed è un concept di veicolo sapientemente progettato per la distribuzione urbana delle merci a emissioni zero. Aver considerato la trazione elettrica fin dalla primissima fase di progettazione del Nuovo Crafter, come ha spiegato Eckhard Scholz, Presidente del Consiglio di Amministrazione della Volkswagen Veicoli Commerciali, ha permesso una rapida realizzazione di questo concept: E infatti già a partire dal nuovo anno il primo e-Crafter sarà disponibile per la vendita.

Anche se equipaggiato con il motore elettrico, il carattere del nuovo Crafter è rimasto intatto. Il prototipo presenta immutate tutte le caratteristiche innate di robustezza, come per esempio un elevato carico utile, una capacità di carico ideale pari a 11,3 metri cubi e un'altezza massima del vano di carico di 1.961 millimetri. Inoltre, in virtù dell'ampiezza di carico tra i passaruota pari a 1.380 mm e della lunghezza massima del vano di carico di 4.855 mm, non presenta alcuna modifica alle misure del package.

Il propulsore elettrico con una potenza di

100 kW fa accelerare questo prototipo, dal peso complessivo ammesso di 4,2 tonnellate, fino alla velocità massima consentita di 80 km/h, rendendolo pertanto idoneo a percorrere sia le strade urbane che extraurbane. Una coppia massima di 290 Nm, disponibile quasi istantaneamente, permette di ottenere prestazioni su strada all'altezza in ogni situazione, anche con un carico utile massimo di 1.709 kg.

Il pacco batterie di questo prototipo, presentato in anteprima ad Hannover, è composto da 312 celle con una capacità totale di 43 kWh ed è posizionato sotto il piano di carico, garantendo così il minimo ingombro. La capacità del vano di carico rimane, di conseguenza, invariata. L'unità batteria consente un'autonomia di oltre 200 km, in base alla configurazione del veicolo. Inoltre, a seconda della capacità della corrente di carica, le batterie possono raggiungere una percentuale di ricarica dell'80% dopo appena 45 minuti.

Il concept dell'e-Crafter tiene già in considerazione i prossimi sviluppi in materia di batterie, grazie ai quali sarà possibile configurare a piacere le varie autonomie fino a 400 km, in base alle esigenze del cliente e allo specifico profilo richiesto. Si tratta di prospettive molto interessanti per molteplici settori, anche al di fuori del trasporto urbano.

Il prototipo del nuovo e-Crafter si distingue



dalle versioni Diesel per la verniciatura speciale nella tonalità di colore Reef Blue metallizzato, con paraurti e fascioni laterali verniciati dello stesso colore, e per il listello blu inserito nella calandra. Il silenzioso Crafter è, inoltre, facilmente riconoscibile nella parte frontale grazie alla caratteristica forma a "C" delle luci diurne, un tratto distintivo dei veicoli elettrici di Volkswagen.

Gli elementi che differenziano la plancia rispetto alla versione con motore Diesel sono rappresentati dal "powermeter" al posto del

contagiri, dal volante rivestito in pelle con cucitura decorativa blu e dai sedili in colore Nero Titanio con inserti blu.

Il vano di carico è equipaggiato per soddisfare le esigenze del futuro, con le quali devono confrontarsi soprattutto i corrieri espressi. Gli elementi come il piano di carico con sistema di fissaggio del carico ProSafe, l'allestimento Flex-Rack e il sistema di scaffalatura Globelyst sono forniti dalla Sortimo, un'azienda specializzata nell'allestimento di veicoli.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Crafter eletto Van of the Year 2017



VEICOLO FRUTTO DI UN LAVORO DI SVILUPPO E PRODUZIONE INDIPENDENTI, PARCO NEI CONSUMI, FUNZIONALE E PERFETTO PER LE TUTTE LE ESIGENZE D'IMPIEGO, IL MAGGIORE DELLA FAMIGLIA DEI COMMERCIALI VOLKSWAGEN CONSEGNA IL PRESTIGIOSO TITOLO PER LA QUARTA VOLTA AL MARCHIO DI WOLFSBURG.

L'ALBO D'ORO VAN OF THE YEAR

1992	Volkswagen T4	2005	Mercedes-Benz Vito
1993	Nissan Sunny Van	2006	Fiat Doblò
1994	Citroen Jumper Fiat Ducato	2007	Ford Transit
	Peugeot Boxer	2008	Citroen Jumpy Fiat Scudo
1995	MB Sprinter		Peugeot Expert
1996	Peugeot Partner Citroen Berlingo	2009	Citroen Nemo Fiat Fiorino
1997	Mercedes-Benz Vito		Peugeot Bipper
1998	Renault Master	2010	Nissan NV200
1999	Opel Astra Van	2011	Fiat Doblò Cargo
2000	Iveco Daily	2012	Renault Kangoo Z.E.
2001	Ford Transit	2013	Ford Transit Custom
2002	Opel Vivaro Renault Trafic	2014	Ford Transit Connect
2003	Ford Transit Connect	2015	Iveco Daily
2004	VW Transporter T5	2016	Volkswagen T6
		2017	Volkswagen Crafter

Una giuria internazionale, composta da giornalisti esperti del settore provenienti da 24 Paesi europei, ha scelto il nuovo Crafter, fratello maggiore del Bulli e nuovo sviluppo della Volkswagen Veicoli Commerciali, nominandolo "Van of the Year" per il 2017. Così il Crafter, un veicolo frutto di un progetto e una produzione del tutto autonomi e indipendenti, concepito per soddisfare le esigenze dei clienti e dotato di numerose innovazioni e ricchi sistemi di assistenza, ottiene questo prestigioso riconoscimento praticamente ancor prima del lancio sul mercato. Il premio è stato consegnato a Eckhard Scholz, Presidente del Consiglio di

Amministrazione della Volkswagen Veicoli Commerciali, dal Presidente della giuria Jarlath Sweeney, in occasione del Salone IAA Veicoli Commerciali di Hannover.

"Dopo il successo della gamma T registrato lo scorso anno - ha dichiarato Eckhard Scholz - siamo molto felici di ottenere questo speciale riconoscimento anche per il nuovo Crafter. Siamo orgogliosi dell'ultimo nato in Casa Volkswagen e di tutta la squadra, che ha dato il meglio affinché il Crafter potesse affermarsi come il numero uno tra i veicoli commerciali di grandi dimensioni. Questo premio rappresenta il migliore presupposto per un lancio sul mercato di grande successo".



Eckhard Scholz, a destra, riceve il premio "Van of the Year 2017" da Jarlath Sweeney, Presidente della giuria.

A distinguere il nuovo Crafter sono un telaio sviluppato ex novo con servosterzo elettromeccanico, motori per veicoli commerciali affidabili, dai consumi ridotti e ottimizzati sia per le lunghe percorrenze sia per i percorsi brevi, soluzioni intelligenti per facilitare le operazioni di carico, pratiche predisposizioni per gli allestitori, una postazione di lavoro del conducente ergonomica e un'ampia offerta di sistemi di assistenza alla guida. Il tutto progettato sulla base delle concrete esigenze dei clienti.

È la quarta volta che Volkswagen Veicoli Commerciali conquista il titolo di "Van of the Year". La prima volta è stata nel 1992 con il Tran-

sporter T4, nel 2004 con la nuova generazione T5, nel 2016 con l'ennesima evoluzione del Transporter, il T6, e per il 2017 con il nuovo Crafter, a testimonianza che in casa di Volkswagen Veicoli Commerciali tecnici e progettisti sono impegnati costantemente con le migliori energie per mettere nelle mani dei clienti veicoli leggeri da lavoro di grande qualità, sempre al passo con i tempi, perfettamente rispondente alle esigenze di una grande varietà di utilizzatori professionali, che oltretutto possono contare - aspetto quanto mai importante - su una rete di professionisti che garantiscono qualità nei servizi di assistenza.

SU STRADA / MERCEDES-BENZ CITAN 111 CDI TOURER SELECT

Autentico feeling automobilistico



GIANCARLO TOSCANO
MONZA

Il van che si comporta da auto esiste davvero e si chiama Citan Tourer. Non è solo una questione di design, indubbiamente di chiara impronta automobilistica per cura dei piccoli e grandi dettagli stilistici esterni e interni. È anche e soprattutto una questione di performance e di efficienza, che nel test drive il Citan 111 CDI Tourer Select ha dimostrato di avere in abbondanza. Con cinque comodi posti a sedere, il Citan Tourer non lesina nulla in fatto di spazio potendo contare anche su un bagagliaio capiente. Esteticamente, lo stile esterno dimostra già a una prima sommaria vista l'appartenenza del modello alla famiglia Mercedes-Benz, grazie al frontale deciso e molto personalizzato. Linee e proporzioni si fondono nel dare vita a un veicolo che, pur appartenendo al pianeta van della Stella, fa di tutto per solleticare i gusti automobilistici. Anche il posteriore squadrato e imponente, con il gruppo luci a strisce verticali allungate, si inserisce con armoniosa fluidità nella configurazione generale della carrozzeria, senza venir meno alle caratteristiche di funzionalità e versatilità richieste a questo genere di veicoli, adatti a soddisfare le esigenze di una famiglia numerosa così come di operatori professionali che cercano un mezzo elegante e spazioso da impiegare per esempio nel trasporto navetta.

La versione Select è la top di gamma della proposta Citan Tourer (le altre due sono Base e Pro): gli interni si distinguono per un ambiente gradevole e piacevole. Funzionalità e comfort costituiscono un connubio convincente, a cui si unisce la netta sensazione di spaziosità. Il sedile conducente e comodo e assicura un'ottima visibilità. Già di per sé garantita dal grande parabrezza e dal por-

tellone posteriore con superficie vetrata. In più, il Citan Tourer Select è munito di Parktronic che agevola le manovre in retromarcia: il sistema di retromarcia assistita con segnale acustico permette di evitare danni alla carrozzeria e urti sgradevoli. Ancora più utile la telecamera posteriore con display nel retrovisore interno consente di visualizzare la zona retrostante il veicolo e supporta il guidatore nelle situazioni di parcheggio e manovra in spazi angusti.

Il cambio è posizionato in modo ergonomico e permette un agile cambio marcia. Il manuale a sei marce si dimostra reattivo e flessibile in tutte le situazioni supportando la spinta del poderoso 4 cilindri 1.5 diesel 111 CDI da 110 cv, un autentico gioiello tecnologico che sotto il cofano del Citan Tourer si dimostra assai generoso sia in città, dove la ripresa è sempre sostenuta, che nei tratti misti extraurbani. Il comportamento dinamico su strada è innegabilmente quello di un'auto-

mobile. Nel contempo, Citan Tourer è assai attento al contenimento dei consumi: il concorso produttivo di una moderna motorizzazione, delle innovative tecnologie BlueEFFICIENCY (gestione della batteria e dell'alternato-

re, funzione ECO start/stop e pneumatici con bassa resistenza al rotolamento) per la massima efficienza nella gestione del rapporto tra performance e risparmio energetico, del servosterzo elettrico e dell'indicatore di marcia consi-



Le pratiche e funzionali porte laterali consentono un facile accesso a bordo del Citan.

È QUELLO CHE SI PROVA GUIDANDO LA VERSIONE PASSEGGIERI DEL CITYVAN DELLA STELLA. SPAZIO, FUNZIONALITÀ E COMFORT CARATTERIZZANO CITAN TOURER, UN VEICOLO ADATTO ALLA FAMIGLIA COME AI PROFESSIONISTI CHE CERCANO UN MEZZO ELEGANTE ED EFFICIENTE PER IMPIEGHI SPECIFICI COME IL SERVIZIO NAVETTA. OTTIMO IL CONNUBIO TRA LE PERFORMANCE ASSICURATE DAL 1.5 DIESEL DA 110 CV E I CONSUMI CONTENUTI SIA NELL'UTILIZZO URBANO CHE IN QUELLO EXTRAURBANO MISTO.

gliata fa registrare al Citan Tourer consumi medi di 4,4 litri/100 km nel ciclo combinato, che salgono a 4,8 in ambito urbano e scendono a 4,2 nell'extraurbano.

La versione Select Long del nostro test drive è equipaggiata con cinque posti. Funge da valida alternativa alla Select Extralong provvista di due sedili singoli supplementari e in grado di ospitare a bordo fino a sette persone. Anche la fila posteriore è caratterizzata dalla spaziosità e dal comfort di seduta. I passeggeri vi accedono dalla due pratiche porte laterali scorrevoli che agevolano l'entrata e uscita dal veicolo soprattutto negli spazi di par-

cheggio ristretti. Il portellone posteriore si apre fino a 90° e dà accesso a una zona di carico davvero ampia, che può arrivare fino a 3mila litri con panca posteriore ribaltata.

Come d'abitudine in casa Mercedes-Benz, anche il Citan è all'avanguardia in termini di sicurezza: di serie è dotato di Adaptive ESP, Brake Assist, indicatore pressione degli pneumatici e ABS. Inoltre, le cinture di sicurezza a tre punti regolabili in altezza, con pretensionatore e limitatore della forza di ritenuta, garantiscono un ottimale sostegno nelle situazioni critiche. Tramite un segnale ottico e acustico, la segnalazione cintura non allacciata per lato guida e passeggero anteriore ricorda quando è importante usufruire degli strumenti per la sicurezza a disposizione. Alla sicurezza concorrono anche le luci diurne e il sistema di assistenza in fase di spunto (AAS). Citan Tourer si è dunque rivelato un valido alleato nel traffico cittadino e nei percorsi extraurbani, non facendo in alcun modo rimpiangere una vettura "tradizionale". Punto di riferimento della gamma veicoli commerciali della Stella, il cityvan di Stoccarda non tradisce le aspettative e testimonia al meglio la nuova stagione dei veicoli commerciali, sempre più assimilabili ad automobili per stile, comfort e prestazioni ma nel contempo fedelissimi a quelle doti di praticità e versatilità richieste loro dagli operatori professionali.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Citan Tourer
Cognome: Mercedes-Benz
Configurazione: Long 5 posti
Versione: Select
Trazione: 4x2 anteriore.
Motore: 111 CDI; 4 cilindri diesel; cilindrata: 1.461 cc; livello emissioni: Euro 6; Potenza max: 81 kW/110 cv a 4.000 giri/min; coppia max: 260 Nm a 1.750-2.750 giri/min.
Cambio: manuale a 6 marce.
Consumi (l/100 km): Urbano: 4,8; extraurbano: 4,2; combinato: 4,4.
Emissioni CO2: 115 g/km.
Dimensioni (mm): lunghezza: 4.321; larghezza: 2.138; altezza: 1.809; passo: 2.697.
 Equipaggiamenti: Tempomat, Adaptive ESP, Brake Assist, indicatore pressione degli pneumatici, ABS, sistema di assistenza in fase di spunto (AAS), navigatore con radio, telecamera posteriore con display nel retrovisore interno, bracciolo con vano portaoggetti, due finestrini ribaltabili sul tetto, portellone posteriore vetrato, porta scorrevole destra e sinistra con deflettore, mancorrenti, segnalazione cintura non allacciata, ancoraggio Isofix, Parktronic posteriore, luci diurne e fendinebbia alogeni.



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

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

   mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.





MERCEDES-BENZ VANS

Nato per anticipare il futuro

DA SEMPLICE COSTRUTTORE DI VEICOLI DA LAVORO, LA CASA DELLA STELLA SI TRASFORMA IN FORNITORE DI SOLUZIONI DI SISTEMA GLOBALI. È L'INIZIATIVA ADVANCE, LANCIATA DA VOLKER MORNHINWEG, DA SEI ANNI RESPONSABILE DI MERCEDES-BENZ VANS. UN'INIZIATIVA STRATEGICA BASATA SU UNA FORTE SPINTA INNOVATRICE CHE TROVA LA SUA PRIMA ESPRESSIONE NEL VISION VAN: COLLEGATO IN RETE E DAL VANO DI CARICO COMPLETAMENTE AUTOMATIZZATO, NELLA LOGISTICA DELL'ULTIMO MIGLIO DI "DOPODOMANI" È SUPPORTATO DA DRONI PER LE CONSEGNE INTEGRATE E DA UN'ECCELLENTI COMUNICAZIONE TRA VEICOLO E AMBIENTE.

MAX CAMPANELLA
STOCCARDA

Con la nuova iniziativa strategica adVANCE Mercedes-Benz apre una nuova era per il trasporto, un mondo nel quale il veicolo professionale sarà più di un "centro commerciale su ruote" per usare le parole di Volker Mornhinweg, da sei anni Responsabile di Mercedes-Benz Vans, che nell'annuncio la nuova strategia ha fissato precisi obiettivi per la Casa della Stella: diventare un provider di mobilità a 360 gradi, mediante un nuovo approccio. "È in atto -ha dichiarato Mornhinweg- una trasformazione rivoluzionaria: stiamo assistendo al passaggio a un nuovo livello nel concepire i veicoli da lavoro. E Mercedes-Benz Vans intende anticipare il futuro".

Un nuovo approccio che non si esprime nel semplice sviluppo di un nuovo veicolo: ecco che nascono scaffalature che si sistemano da sole, sistemi intelligenti che consentono il carico e scarico senza fatica, le connessioni telematiche che coinvolgono i droni (c'è persino un drone che

consegna le pizze) per una logistica connessa alla rete digitale. E il veicolo nasce con queste caratteristiche e altre: trazione full electric per rispettare l'ambiente e non nuocere al disturbo notturno; posto guida che diventa un ufficio spazioso, con il volante sostituito da un joystick e il finestrino di apertura verso il vano di carico che serve per prelevare il pacco da consegnare; cabina protesa in avanti per favorire l'aerodinamica e lasciare più spazio al vano di carico, approfittando dell'assenza del serbatoio.

Piena, completa, massima espressione di tutto questo e quindi primo risultato del nuovo approccio di Mercedes-Benz Vans è il concept dalla massima efficienza Vision Van, sviluppato per le consegne dell'ultimo miglio nella logistica di "dopodomani". Grazie a un brillante motore elettrico da 75 kW dotato di un'autonomia massima di 270 km, le consegne con il Vision Van si effettuano a emissioni zero; la trazione elettrica garantisce inoltre il permesso di circolazione nelle zone a traffico limitato delle città, anche in caso di di-

vieto d'accesso per i veicoli a combustione interna. Il motore elettrico pressoché silenzioso facilita le operazioni di recapito a tarda ora nei centri abitati per le consegne Same Day Delivery.

Vision Van mette in rete numerose tecnologie innovative, diventando elemento intelligente centralizzato in una catena delle consegne completamente connessa in rete. Algoritmi di nuovo tipo controllano smistamento e caricamento dei colli, gestione completamente automatizzata del vano bagagli, pianificazione degli itinerari per il veicolo e droni per le consegne, oltre a calcolare i percorsi di consegna ottimali per i corrieri. Le spedizioni, ad esempio, vengono smistate automaticamente nel centro logistico e caricate in appositi sistemi a scaffalatura.

Veicoli per la movimentazione privi di conducente caricano le scaffalature con un processo automatizzato in un'unica soluzione. È il cosiddetto One Shot Loading, gestione intelligente del vano bagagli che porge automaticamente i pacchi ai corrieri nel punto di scaricamento per il



recapito manuale, tramite un dispositivo di distribuzione interno al veicolo. Parallelamente il sistema distribuisce a due droni un carico utile di 2 kg ciascuno, che questi ultimi sono in grado di consegnare autonomamente in un raggio di 10 km.

L'interazione del software di controllo basato su cloud con un hardware ottimale presenta considerevoli vantaggi in termini di tempo ed effi-

cienza, e innalza il livello di qualità e flessibilità dei servizi di consegna in ambito urbano. Diminuiscono ad esempio i tempi di consegna unitari e i tempi di fermo del veicolo a bordo strada, cioè il cosiddetto Curbside Time. Il veicolo permette inoltre nuove opportunità per la consegna dei pacchi nello stesso giorno dell'ordine e il puntuale recapito all'orario indicato dal cliente finale: aumenta il

comfort per il destinatario e allo stesso tempo i tentativi di consegna a vuoto si riducono a casi eccezionali. Ai già citati benefici in termini di efficienza contribuiscono il sistema One Shot Loading, la tecnologia di automatizzazione nel vano di carico e l'integrazione dei droni per le consegne. La tecnologia garantisce inoltre la quasi totale esclusione di errori nella consegna. "Con Vision Van - sostiene Volker Mornhinweg - abbiamo integrato l'intelligenza di un moderno magazzino per la logistica all'interno di un veicolo commerciale. Secondo le nostre stime, questo veicolo consentirebbe d'incrementare anche del 50 per cento la produttività delle consegne dell'ultimo miglio".

Con un design avveniristico, Mercedes-Benz Vans apre nuove prospettive alle generazioni di veicoli commerciali di "dopodomani". Intelligenza, efficienza e collegamento in rete si fondono nel veicolo come mai era accaduto prima. Basta uno sguardo al design del frontale per trasportare l'osservatore in un lontano futuro. Il frontale è definito dal parabrezza estremamente

LA GESTIONE DIVENTA EFFICIENTE, VELOCE E COMPLETAMENTE AUTOMATICA

LAVORARE È PIÙ COMODO E FACILE CON IL VANO DI CARICO INTELLIGENTE

La gestione del vano di carico del Vision Van fissa nuovi parametri in termini di efficienza e di qualità nel settore delle consegne. Accelerando i processi all'interno del veicolo agevola sensibilmente il lavoro dell'operatore, con l'effetto finale che è possibile consegnare una quantità nettamente maggiore di spedizioni in un tempo più breve. Lo sviluppo della gestione automatica del vano di carico è stata possibile grazie a un transfer tecnologico all'interno del Gruppo Daimler. Lo sviluppo della gestione automatica del vano di carico è stata supportata da un transfer tecnologico all'interno del Gruppo. I progettisti del team adVANce hanno attinto il know-how dagli stabilimenti produttivi interni all'azienda, per esempio da un progetto di efficientamento della Fabbrica della Tecnologia, attualmente nella fase di test. Questo know-how è stato adattato alle condizioni e alle esigenze di un vano di carico.

La gestione del vano di carico consiste sostanzialmente di tre elementi: i sistemi a scaffalatura adattati esattamente al profilo della carrozzeria, i contenitori per uno o più pacchi, con cui vengono armate le scaffalature, e l'unità di comando totalmente automatica della

scaffalatura che preleva i contenitori e li trasporta sul dispositivo di distribuzione o ai droni. L'unità di comando totalmente automatica della scaffalatura consiste in una tavola elevatrice automatica movimentabile in tre direzioni, che richiede soltanto un corridoio di 60 cm per poter prelevare e trasportare i contenitori. I sistemi a scaffalatura consentono di sfruttare in modo ottimale la superficie e il volume del vano di carico. Il principio essenziale su cui si basa il funzionamento dei sistemi è quello dei carrelli per la restituzione dei vassoi in una mensa. Si tratta di intelaiature di forma quadrangolare provviste di guide per l'inserimento, provviste di 46 fessure nelle quali possono essere immessi i contenitori, cesti aperti superiormente di tre differenti dimensioni (S, M, L) che costituiscono il fondo piano di ciascuno scaffale.

Prima del caricamento, processi di back-end informatizzati attribuiscono a ogni pacco il tipo di contenitore ottimale. A seconda delle dimensioni, del peso e dell'indirizzo, nello stesso contenitore possono anche essere collocati più pacchi. Il sistema garantisce dunque lo sfruttamento ottimale della capacità delle scaffalature, e l'unità di comando è in grado di armare i



droni e il dispositivo di distribuzione per il conducente nel modo più rapido ed efficiente. Il sistema tiene anche conto dell'eventuale disponibilità di una stazione di atterraggio del destinatario per la consegna tramite drone. Se la dimensione e il peso del pacco lo consentono, il sistema attribuisce automaticamente la

consegna a un contenitore per il drone, che viene quindi collocato nella scaffalatura insieme a una batteria. All'arrivo nel punto di sosta, il braccio sollevatore preleva il contenitore per le spedizioni e lo consegna all'operatore o ai droni per il recapito; per porgerlo all'operatore il sistema impiega al massimo 30 secondi.

ampio, che s'inarca fino alle fiancate come una sorta di visiera high-tech, dalla mascherina del radiatore Black Panel con matrice a LED integrata, grazie alla quale Vision Van comunica con l'ambiente, e dalla linea progressiva dei fari con tecnica LED; il profilo affilato di questi elementi contrasta con le morbide superfici del veicolo, in un dialogo carico di tensione tra passione ed emozioni da un lato, e tecnologia e funzionalità dall'altro. Il veicolo comunica con l'ambiente attraverso i display a LED collocati sul frontale e sulla parte posteriore, segnalando ad esempio quando i droni per le consegne si levano in volo, il veicolo è fermo o l'operatore scende.

Con la sua essenzialità estrema a favore della funzionalità, il design degli interni è fortemente proiettato nel futuro. A favore di un comando Drive-by-Wire azionato tramite un joystick, i progettisti hanno rinunciato a volante, pedaliera e consolle centrale, liberando in tal modo nuove



possibilità di configurazione; ne è scaturito un abitacolo dal carattere singolare, incentrato sulla comunicazione intelligente tra conducente e veicolo. È stato inoltre possibile spostare ulteriormente in avanti il sedile lato guida, aumentando così la superficie utile del veicolo.

Il cruscotto a forma di arco molto accentuato è ricoperto da un materiale tessile di qualità e si estende lungo tutto il frontale. L'intera superficie dell'arco viene utilizzata per fornire al conducente le informazioni di cui necessita per svolgere il suo lavoro. Se a veicolo spento l'arco del Vi-

sion Van si presenta come una superficie continua blu con una sfumatura nera, durante la marcia si accendono, per esempio, un tachimetro, informazioni sulla pianificazione degli itinerari e indicazioni relative al volo dei droni.

Il veicolo comunica con il conducente anche tramite il

pianale della cabina. Grazie a un effetto speciale, display a LED emettono luce attraverso il pianale in acciaio legato, segnalando ad esempio al conducente l'approssimarsi di pedoni o ciclisti. Sulla parete posteriore della cabina del conducente si trovano il dispositivo di distribuzione dei

pacchi e il terminale informativo che fornisce al conducente tutte le informazioni utili al processo di consegna; quest'ultimo funge non solo da strumento di comunicazione tra il sistema informatico a funzionamento autonomo del Vision Van e il conducente, che può così concentrarsi totalmente sulla consegna manuale, ma anche da centralina di controllo per la connessione in rete tra il veicolo intelligente, il sistema automatizzato e le informazioni riguardanti le commesse.

Allo stesso tempo, la configurazione dell'abitacolo garantisce che le fasi operative si compiano nel modo più agevole per il conducente. La soppressione di volante, pedaliera e consolle centrale aumenta la libertà di movimento in cabina e consente di salire e scendere dal veicolo senza incontrare ostacoli. La trazione elettrica rende superfluo il gruppo di trasmissione, e ciò ha consentito di dotare la cabina del conducente di un pianale piatto.

INTERVISTA A VOLKER MORNHINWEG, RESPONSABILE DI MERCEDES-BENZ VANS

“L'ANNO SCORSO CON I VAN RAGGIUNTO IL RECORD DI VENDITE E FATTURATO”

Investimenti in nuove tecnologie, nuove sedi a Berlino e nella Silicon Valley, nuove forme di cooperazione con partner e clienti: con adVANce Mercedes-Benz Vans si evolve da semplice costruttore di veicoli commerciali a fornitore di soluzioni di sistema globali. Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans, spiega perché il cambiamento è necessario e cosa un grande Gruppo può imparare da una start-up.

“Per Mercedes-Benz Vans - spiega Mornhinweg - il 2015 è stato un anno record, con valori eccellenti di vendite, volume d'affari e utile operativo, e questo successo proseguirà anche nel 2016. Lo scorso anno abbiamo venduto 321mila veicoli, raggiunto un volume d'affari di 11,5 miliardi di euro e incrementato il nostro utile operativo del 29 per cento, portandolo a 880 milioni di euro. Nelle aziende di successo, risultati di questo tipo costituiscono spesso un freno all'innovazione poiché prevale il timore di perdere i clienti in seguito all'introduzione di modifiche e cambiamenti; perciò stanno ferme, rischiando di lasciarsi sfuggire opportunità tecnologiche e rinunciando a conquistare nuovi clienti. Ai miei occhi il successo offre invece la base migliore per avviare un cambiamento. Disponiamo di tutte le risorse necessarie e di un'immensa spinta innovatrice; inoltre, conosciamo alla perfezione il mondo dei professionisti e le loro esigenze. Il mondo dei nostri clienti si trova attualmente in



una forte e profonda fase di cambiamento. Vogliamo contribuire attivamente a dare forma a questo mutamento e metterlo a frutto per la nostra azienda”.

Come appare concretamente questo cambiamento, a che cosa è dovuto? “Macro-tendenze come l'urbanizzazione e la digitalizzazione - risponde il numero uno di Mercedes-Benz Vans - modificano il nostro ambiente di vita e lavorativo. Ogni settimana, centinaia di migliaia di persone si trasferiscono dalla campagna in città; dal punto di vista statistico, da qualche parte nel mondo nasce ogni settimana una città delle dimensioni di Milano. Già nel 2030, più di due

terzi dell'umanità vivrà in città. Il numero di megalopoli aumenterà e crescerà sempre di più il numero di macro-regioni urbane. Altrettanto drasticamente la digitalizzazione condizionerà le abitudini e il comportamento delle persone. Nel 2015 gli oggetti collegati all'internet delle cose erano, in tutto il mondo, 13,4 miliardi; nel 2020, secondo le stime degli esperti, saranno 38,5 miliardi”.

Come si riposizionerà Mercedes-Benz Vans alla luce di queste tendenze e linee di sviluppo? “L'obiettivo - afferma Volker Mornhinweg - è vilupparci da semplice costruttore di veicoli commerciali in fornitore di soluzioni di sistema globali. Come conseguenza dell'urbanizzazione e della digitalizzazione, il trasporto del futuro deve essere organizzato e configurato in modo intelligente, efficiente, flessibile e sostenibile; nuove tecnologie come i sistemi di consegna automatizzati e l'Internet delle cose ce ne offrono la possibilità. Il cliente del futuro avrà bisogno di qualcosa in più che di un veicolo commerciale a quattro ruote. In questo scenario intendiamo ampliare sensibilmente il nostro modello di business”.

In che modo cambierà la strategia? “Non ci soffermiamo più principalmente sui veicoli - precisa il manager della Stella - ma ci chiediamo quali problemi dei professionisti possano essere risolti con nuove tecnologie integrate e quali funzioni supplementari possiamo integrare in esse.

Collegando in rete in modo intelligente queste tecnologie i nostri van diventeranno la piattaforma del settore dei trasporti dell'avvenire e così, per la prima volta, parte integrante dell'Internet delle cose. Sviluppiamo funzioni di connettività di nuova concezione per i veicoli allo scopo di poterli utilizzare in modo più sicuro, efficiente e sostenibile. Funzioni che permettono ad esempio di accorciare i tempi di reazione agli ordini dei clienti. I nostri van sono dotati di soluzioni hardware personalizzate, collegate in rete e smart per diversi tipi d'impiego, per esempio sistemi di scaffalature intelligenti per le consegne dell'ultimo miglio. Ci occupiamo di nuovi progetti di mobilità, per consentire un trasporto di merci e persone intelligente e commisurato alle esigenze”.

Mercedes-Benz è il marchio automobilistico più antico al mondo; come si concilia tutto ciò con il modello culturale delle start-up? “Trovo impressionante - risponde in conclusione Volker Mornhinweg - la vivacità, la velocità e la risolutezza con cui tante start-up sviluppano e implementano idee. Questa cultura è caratterizzata da agilità e flessibilità, e dalla convinzione che anche un passo indietro fa parte di un processo creativo efficace. Per tutte queste modalità di lavoro intendiamo creare spazi all'interno della nostra organizzazione, ed è esattamente ciò che stiamo facendo con la strategia adVANce”.

PEUGEOT

Sul Boxer la tecnologia BlueHDi



CONTINUA
EVOLUZIONE DEI
PRODOTTI IN CASA DEL
LEONE, ANCHE PER
QUANTO RIGUARDA I
VEICOLI COMMERCIALI.
SUL BOXER ORA IL
COLLAUDATISSIMO 2.0
BLUEHDI, IN TRE
LIVELLI DI POTENZA,
110, 130 E 160
CAVALLI CON BASSI
LIVELLI DI CONSUMI E
EMISSIONI.

LINO SINARI
MILANO

In casa Peugeot, l'affinamento e soprattutto il miglioramento dei prodotti, quindi anche dei veicoli commerciali è una regola che vede impegnati continuamente progettisti e tecnici. L'intervento più recente è il completamento della sua gamma di motorizzazioni Euro 6 nel segmento dei furgoni con ampio volume con una nuova linea di propulsori Diesel, che hanno come base il 2.0 BlueHDi progettato e prodotto dal Gruppo Ps.

La tecnologia BlueHDi non è una novità in casa del Leone essendo stata adottata e consolidata fin dal 2013 sulle berline e i Suv Peugeot. Essa permette di trattare fino il 90 per cento degli NOx ed il 99,9 per cento del particolato, comprese le particelle più sottili. Non solo, ma questa tecnologia viene riconosciuta come una delle più efficaci sul mercato per trattare le emissioni Diesel. Infatti consente anche di ottimizzare i consumi e le emissioni di CO₂. Contemporaneamente

Peugeot Boxer amplia la sua offerta con nuovi equipaggiamenti moderni ed efficaci, per facilitare la vita dei professionisti e gli amanti dei camper.

La nuova gamma di motorizzazioni 2.0 L BlueHDi disponibile sul Boxer offre 3 livelli di potenza: 110 cv e 300 Nm, 130 cv e 340 Nm, 160 cv e 350 Nm. Il miglioramento della coppia rispetto ai propulsori precedenti è nell'ordine di 50, 20 e 10 Nm, il che significa maggiore elasticità e migliore guidabilità. Sono tutti abbinati a un ottimo cambio manuale a 6 marce.

Queste motorizzazioni BlueHDi consentono al Boxer di registrare livelli di consumi record nel segmento dei furgoni di grande volume a partire da 6,0 l/100 km pari a 158 g/km di CO₂, equivalenti a una riduzione di 1,1 l/100 km e 30 g di CO₂ nella versione da 130 cv. Né va dimenticato che il carico utile e la velocità massima restano invariati. Migliorate anche accelerazioni e riprese, rispettivamente di 4s nello 0-100 km/h e di 8 s da 80 a 120 km/h nella versione da 110

cv.

La tecnologia BlueHDi integra il dispositivo SCR (Selective Catalytic Reduction) posizionato a monte del FAP® (Filtro Attivo Antiparticolato) con additivo. Le motorizzazioni sono conformi alla norma Euro 6 e dispongono della tecnologia di disinquinamento ritenuta la più efficace del mercato. Il loro serbatoio di AdBlue da 15 litri assicura un'autonomia di circa 10 000 km. Il pieno di AdBlue si effettua facilmente, grazie allo sportellino di riempimento esterno, posizionato sotto il serbatoio di rifornimento del carburante.

Peugeot Boxer ha un costo di utilizzo molto competitivo, grazie ai consumi di carburante "best in class" e ai suoi costi di manutenzione tra i più bassi del segmento. Presentato nel 2014, il nuovo Peugeot Boxer costituiva la prima tappa di un processo di miglioramento continuo dei furgoni con ampio volume del marchio del Leone. La qualità di utilizzo e la robustezza sono sempre al centro della loro progettazione ed oggi adottano nuovi motori



Effettuare il pieno di gasolio e di AdBlue è facile con Peugeot Boxer grazie al pratico sportellino di riempimento esterno.

Euro 6 BlueHDi completamente progettati e prodotti dal Gruppo Ps. Fabbricati nello stabilimento francese di Tremery, questi nuovi motori beneficiano di una linea produttiva industriale resa affidabile dagli oltre 12 milioni di motori prodotti.

Si basano sull'ultima generazione di motori 2 litri Diesel DW del gruppo francese dotati della tecnologia Euro 6 BlueHDi già venduta in più di 1 milione di unità. Ricordiamo che il 2.0 L BlueHDi ha equipaggiato sin dalla fine del 2013 soprattutto la grande berlina 508.

Le versioni 2.0 L BlueHDi del Boxer hanno subito più di 10 000 ore di prove al banco e 1,3 milioni di test specifici rappresentativi di utilizzi intensi di veicoli commerciali. Tra questi: test specifici per rafforzare la durata del turbo e del collettore di scarico; test sotto carico più severi del 50 per cento rispetto a quelli delle autovetture; test in camera climatica a -30°C con 6 000 cicli di shock termici supplementari rispetto alle autovetture, corrispondenti a un uso intenso per 15 anni.

NEL 2014 DEBUTTAVA LA QUARTA GENERAZIONE DEL BOXER

NATO IN COLLABORAZIONE COI CLIENTI

Il capitolato della quarta generazione del Boxer, lanciato sui mercati nel 2014, prevede un'esigenza di qualità espressa a tutti i livelli: design, assemblaggi dei pezzi, affidabilità, trattamento acustico e capacità di durata. La sua qualità progettuale, come quella delle automobili del Leone, si basa su due assi fondamentali: regole di progettazione più rigorose, basate sull'esperienza acquisita con i progetti precedenti, sull'analisi della concorrenza e sulle analisi della clientela dopo 7 anni di

utilizzo; un insieme di validazioni complementari e specifiche, oltre ai test effettuati abitualmente, per valutare la resistenza all'invecchiamento. I risultati di questi lavori sono misurati attraverso un tipo di guida detta "qualità di utilizzo" che simula l'invecchiamento rappresentativo dell'utilizzo fatto dai clienti.

Nella fase di sviluppo del nuovo Boxer, l'aumento della durata e il miglioramento del comfort acustico hanno riguardato in particolare una struttura della carrozzeria rinforzata

ai fini di una maggiore rigidità; un vano del collettore di scarico ridisegnato; nuovi meccanismi di apertura delle porte laterali scorrevoli e delle porte posteriori più rinforzati; un impianto frenante ridimensionato; una nuova progettazione dei supporti degli ammortizzatori.

Per garantire un alto livello di affidabilità e di durata compatibili con un uso intenso da parte dei clienti del nuovo Boxer, sono stati percorsi più di 4 milioni di chilometri, nelle condizioni più estreme, a pieno carico, a mezzo carico, in ogni tipo di percorso, compresi i manti stradali irregolari e le strade di

montagna. L'affidabilità e la durata sono state collaudate con test specifici, tra cui 1500 ore con temperature di -20° e +40° C per garantire la resistenza all'invecchiamento dei componenti e dei materiali degli elementi meccanici, elettronici e di plastica; 1000 passaggi al guado in 10 cm di acqua o in 2-3 cm con schizzi di acqua salata, senza lavare il veicolo per i successivi 1 000 km per collaudare la tenuta stagna e la resistenza alla corrosione; 500.000 cicli di test di scatto delle aperture, realizzati da -30° a +80° C, rappresentativi di un uso intensivo da parte del cliente per 10 anni.

NUOVO PEUGEOT EXPERT

CON PIATTAFORMA DI ULTIMA GENERAZIONE



PEUGEOT ASSISTANCE
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA

800 833034
24 ORE SU 24

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

“Pronto per ogni impresa”
Martin Castrogiovanni

**TUO DA 250 €
AL MESE CON
LEASING PRO**

Nuovo Peugeot Expert, progettato sull'**innovativa piattaforma Peugeot di ultima generazione**, risponde a ogni esigenza di utilizzo e di efficienza. Con prestazioni senza precedenti, **più leggerezza e modularità** per un comfort di guida e un risparmio sui consumi insuperabili, il tutto con emissioni di CO₂ ridottissime. Aggiungete a questo il volume di carico **fino a 6,6 m³**, la portata utile **fino a 1.400 kg**, le porte laterali **Easy Entry System** e l'innovativo Touchscreen con **3D Connected Navigation e Visiopark 180**. E in più con il **Grip Control®** capirete che non c'è davvero impresa per cui il Nuovo Peugeot Expert non sia pronto.

TAN 2,50% TAEG 4,28% - Scade il 31/10/2016. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su **Nuovo Expert PREMIUM BlueHDi 115 S&S Standard con Visiopark e 3D Connected Navigation**, prezzo promo € 17.140 (IVA, MSS e IPT escl.). 1° canone anticipato € 4.573,25 + IVA (imposta sostit. Incl.), 59 canoni successivi mensili da € 250,28 + IVA e possibilità di riscatto a € 3.610,95 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 2,50% TAEG 4,28%. Incl. nel canone Spese Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estensione garanzia e contratto manutenzione ord. per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile servizio € 23,52 + IVA) e Unique (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr.Va, importo mensile servizio € 25,81 + IVA). Salvo approvaz. Banca PSA Italia S.p.A. Fogli informativi c/o la Conc. Immagine inserita a scopo illustrativo.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

ECKHARD SCHOLZ, CEO VOLKSWAGEN COMMERCIAL VEHICLES

“Sosteniamo i clienti per una TCO vincente”

IL CUSTOMER FOCUS DEL COSTRUTTORE TEDESCO, IL CUI PRODOTTO D'ECCELLENZA SARÀ LA NUOVA GENERAZIONE DEL CRAFTER, VAN OF THE YEAR 2017, RIVOLUZIONA L'APPROCCIO ALLO SVILUPPO DEI VEICOLI COMMERCIALI DI DOMANI. NON PIÙ SEMPLICI MEZZI PER CARICARE MERCE MA VERI E PROPRI UFFICI MOBILI CHE GRAZIE ALLA CONNESSIONE IN RETE POSSONO OTTIMIZZARE LA TOTAL COST OF OWNERSHIP IN TERMINI DI EFFICIENZA, PRODUTTIVITÀ, PERFORMANCE ED ECOLOGIA.

Per Volkswagen Veicoli Commerciali lo IAA 2016 è un evento molto importante. Ad Hannover la Casa tedesca presenterà la nuova generazione della sua ammiraglia tra i furgoni, il Crafter. Nel suo intervento, Eckhard Scholz, Ceo Volkswagen Commercial Vehicles, ha preso proprio il Crafter come metro di paragone della strategia Volkswagen nel settore dei veicoli commerciali. Strategia che pone al centro dell'attenzione il cliente. “I clienti dei veicoli commerciali - dice Scholz - hanno caratteristiche diverse e di solito richieste più complesse rispetto ai clienti che acquistano automobili. I clienti dei light commercial vehicles si aspettano che il loro prodotto sia una soluzione ottimale per svolgere quo-

tori emozionali che invece influenzano le decisioni di acquisto degli acquirenti di automobili”.

La relazione tra il brand Volkswagen e i suoi clienti è cresciuta negli ultimi 70 anni ed è costantemente cambiata. “Una cosa è rimasta sempre la stessa - precisa Scholz - I veicoli commerciali devono far guadagnare i loro possessori. Questa è la base del nostro focus clienti. L'idea di fornire loro un veicolo robusto e affidabile che serve per svolgere al meglio il loro business. Solo in questo modo è possibile conquistare un cliente per anni, mantenendo elevate le performance dei veicoli e i servizi annessi, e quindi assicurarsi per un periodo lungo la possibilità di offrire loro veicoli sempre più moderni con un evidente be-



La domanda che un professionista si pone nel momento in cui deve acquistare un veicolo commerciale è la seguente: “Quanto mi costa guidarlo per ogni chilometro?”. La questione attiene in realtà alla somma di tutti i costi gestionali che interessano l'intero ciclo di vita di un veicolo, valore residuo compreso. È il concetto di Total Cost of Ownership, tanto importante per l'industria automotive. Per ottimizzare il TCO, i clienti prendono in considerazione tutte le diverse variabili che incidono sui costi di gestione, ma nel contempo guardano con interesse alle novità tecnologiche che possano migliorare il quadro d'insieme. “Il nostro mondo sta cambiando velocemente ed è ormai caratterizzato dalla completa connettività internet -

to in termini di sostenibilità e sicurezza nella distribuzione di beni e servizi. Il veicolo commerciale sta progressivamente diventando un ufficio mobile”.

Il van del futuro sarà dunque più efficiente, più digitale, più sostenibile e più multifunzionale che mai, senza contare la maggiore qualità. Sarà probabilmente alimentato con elettricità e in autonomia. “Come costruttori di veicoli commerciali - ha proseguito Scholz - abbiamo il dovere di proporre soluzioni per le flotte composte anche da veicoli non del nostro brand. Il vantaggio per noi sta nel fatto che offriamo diverse soluzioni avanzate per tutto il settore. Queste soluzioni includono l'elettrificazione che però noi vediamo in modo pragmatico: saremo pronti a equipaggiare un veicolo della prossima generazione solo quando la tecnologia sarà pienamente disponibile a prezzi ragionevoli e con una qualità garantita. Fino a quando i sistemi di trazione elettrica non offriranno reali vantaggi competitivi in termini di TCO ai nostri clienti, non li prenderemo in considerazione”.

Il nuovo Crafter, che sarà ufficialmente presentato allo IAA di Hannover, si fa portavoce del rinnovato approccio di Volkswagen Veicoli Commerciali: focus sul cliente. In altre parole: Volkswagen ha sviluppato la nuova generazione della sua ammiraglia van dal punto di vista del cliente. “Tra le altre cose che caratterizzano in senso innovativo il nuovo Crafter in termini di efficienza, economia, ecologia e prestazioni - ha



Il nuovo Volkswagen T6, Van of the Year 2016, e a sinistra, il pick-up Amarok.

tidianamente il loro lavoro al costo più basso possibile e con un elevato livello qualitativo in termini di performance e servizi. I clienti di questo settore non basano le loro decisioni di acquisto su quei fat-

neficio reciproco per noi e per loro”. Secondo il numero uno di Volkswagen Commercial Vehicles, dagli anni Cinquanta il veicolo adatto a incarnare questo approccio è il Transporter. Ha aggiunto E-

ckhard Scholz: “Mentre nel passato i prodotti utilizzati erano relativamente omogenei e venivano spesso impiegati dai clienti sia come mezzi per il trasporto di passeggeri che come van per trasporto merci,

quindi per usi private e professionali, oggi le cose sono ben diverse e questa dualità nell'utilizzo di uno stesso veicolo è ormai fuori moda presso la clientela. I veicoli sono adesso personalizzati per specifiche applicazioni richieste dai clienti. L'obiettivo è dunque offrire ai clienti il veicolo specifico e la soluzione di trasporto individuale per svolgere al meglio il compito assegnato con un conveniente rapporto prezzo-prestazioni. Niente più, niente meno di questo”.

ammette Scholz - ‘Digitalizzazione’ è la parola chiave di oggi e, per quanto attiene il settore dei veicoli commerciali, la sfida è sviluppare soluzioni e servizi intelligenti per l'intera catena del valore. Dobbiamo quindi migliorare la capacità produttiva del veicolo e nel contempo ridurre i tempi di fermo. Le innovazioni digitali offrono nuove possibilità con sistemi che possono significativamente incrementare l'efficienza delle operazioni dei clienti e che offrono un reale valore aggiun-

concluso Eckhard Scholz - c'è la trasmissione automatica otto velocità e diverse altre dotazioni tecnologiche all'avanguardia. I prodotti Volkswagen sono evoluti: da veicoli che trasportano merci a veicoli da lavoro connessi e capaci di venire incontro alle richieste dei professionisti di oggi e domani. L'approccio al cliente è adesso centrato non solo sulle funzionalità generali del veicolo ma anche sul posto di lavoro del driver che diventa la centrale operativa del mondo digitale”.



Due particolari versioni del Caddy: il veicolo alimentato a metano e, a destra, il Caddy Beach.



INTERVISTA A LUCA BEDIN, DIRETTORE IN ITALIA DI VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

“ACCONTENTEREMO LA GRANDE DOMANDA DI VEICOLI A TRAZIONE ANTERIORE”

L'arrivo del nuovo Crafter suscita particolare interesse tra gli operatori professionali italiani. La nuova generazione dell'ammiraglia di Wolfsburg si propone infatti come punto di riferimento dell'offensiva Volkswagen nel competitivo segmento dei grandi furgoni. Sulle prospettive del nuovo Crafter, con particolare riferimento al mercato italiano, abbiamo intervistato Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali.



Luca Bedin,
Direttore in Italia
di Volkswagen
Veicoli
Commerciali

“Questo veicolo - esordisce il manager - è stato riprogettato completamente da zero ed è declinato in una quantità impressionante di versioni e allestimenti diversi, quindi apre nuove opportunità di mercato. Per quanto riguarda l'Italia potremo accontentare la grande domanda di veicoli a trazione anteriore che nel nostro paese rappresenta circa il 60 per cento. A questo si aggiunge la possibilità della trazione integrale e del cambio automatico. Tutto questo renderà la nostra offerta difficil-

mente eguagliabile, specie per le dotazioni di comfort e di sicurezza. Le prevendite in Italia inizieranno a novembre e le prime consegne sono previste per primavera 2017: si parte subito con il due ruote motrici con carrozzeria furgonata, a cui seguirà il doppio cabina con pianale, poi il quattro ruote motrici e per ultimo quello a trazione posteriore. Nel 2017 la gamma sarà completa. In ogni caso, il listino

darà la possibilità di scelta tra una rosa praticamente infinita di soluzioni diverse, compresa quella delle ruote posteriori gemellate”. Nuovo Crafter offre diverse predisposizioni per gli allestitori.

“Un piano di carico universale - precisa Bedin - disponibile a richiesta, è dotato di alloggiamenti per scaffalature. Il nuovo Crafter inoltre è il primo veicolo della propria categoria a essere proposto con gruppi ausiliari modulari, disponibili a richiesta; si tratta di un secondo compressore per servizi di trasporto refrigerato, una batteria ausiliaria in quattro varianti, un secondo climatizzatore oppure un secondo scambiatore di calore in aggiunta al riscaldamento ausiliario ad aria alimentato a carburante, tutti disponibili a richiesta”.

“La capacità produttiva della fabbrica di Wrzesnia (Polonia) - aggiunge Luca Bedin - sarà di circa 100mila unità all'anno e in Italia prevediamo di risalire la china del segmento,

visto che attualmente occupiamo le ultime posizioni. Il prezzo per il momento conosciuto è quello del furgone in Germania che sarà di 28.300 euro più iva. È un po' presto per definire con precisione il prezzo per il mercato italiano”.

Qual è dunque la filosofia che vi ha portato a lanciare questo veicolo? “È il prodotto che metterà alla prova l'aspirazione della Casa di diventare un player globale nel difficile segmento dei veicoli commerciali. Uno spazio occupato oggi da tanti altri competitor di livello. Tra l'altro, questo veicolo farà parte tra non molto anche del listino del costruttore tedesco MAN, si chiamerà TGE, e rappresenterà una piccola rivoluzione per un'azienda che si è sempre dedicata solo ai veicoli medi e pesanti. Ma non ci sarà concorrenza: il patrimonio clienti Volkswagen Veicoli Commerciali è molto diverso da quello che si aggiunge nella gamma dei veicoli MAN”.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Il grande ritorno del Crafter

MAURIZIO GUSSONI
OFFENBACH

Volkswagen Veicoli Commerciali ha deciso di cambiare pelle. E lo fa presentando il nuovo Crafter con l'evidente intenzione di entrare nel mercato globale. Un veicolo tutto nuovo e totalmente privo di “eredità” delle produzioni precedenti. Ma anche molto curato nei dettagli, come l'attento studio delle cerniere del portellone laterale (lavora in media 200 volte al giorno!) che ha consentito un risparmio di due secondi a manovra. Attenzione pure per lo spazio di carico: solo il 35 per cento degli utenti sfruttano interamente la portata, trasformando in elemento sostanziale la capienza. Grazie al carico utile che arriva fino a 5,5 t, alla maggiore capacità di carico fino a 18,4 metri cubi e a una grande varietà di propulsori e versioni derivate, il nuovo Crafter risulta estremamente funzionale per le esigenze dei clienti e offre soluzioni adatte all'uso quotidiano per diverse mission di trasporto.

In versione Furgone e Kombi, Crafter new generation è disponibile in diverse lunghezze (5.986 mm, 6.836 mm e solo per Furgone anche 7.391 mm) e altezze (2.355 mm, 2.590 mm e solo per Furgone anche 2.798 mm). A queste si aggiungono le varianti Autotelaio con cabina singola e doppia, con diverse lunghezze e con o senza sovrastrutture, come per esempio la versione Cassone, con cassone fisso o ribaltabile. Va anche detto che grazie all'ampia porta scorrevole con un'apertura di 1.311 mm, a un'altezza minima del bordo di carico di 570 mm nelle versioni a trazione anteriori e all'apertura a 270° delle porte a battente posteriori (a richiesta), le operazioni di carico risultano particolarmente agevoli. Si percepisce chiaramente fin dal primo sguardo che il Crafter può contare sulla struttura del design e sulla qualità del “fratellino” Transporter di sesta genera-

GRAZIE AL CARICO
UTILE CHE ARRIVA FINO
A 5,5 T, ALLA
MAGGIORE CAPACITÀ DI
CARICO FINO A 18,4
METRI CUBI E A UNA
GRANDE VARIETÀ DI
PROPULSORI E VERSIONI
DERIVATE, IL NUOVO
CRAFTER RISULTA
ESTREMAMENTE
FUNZIONALE PER LE
ESIGENZE DEI CLIENTI E
OFFRE SOLUZIONI
ADATTE ALL'USO
QUOTIDIANO PER
DIVERSE MISSION DI
TRASPORTO.

zione: dinamico, moderno e agile all'esterno, negli interni offre precise caratteristiche di robustezza. Alla base del design del nuovo Crafter c'è l'idea di affiancare al popolare Transporter un fratello maggiore in grado di offrire una qualità delle superfici, una robustezza e, nel contempo, una ricercatezza dei materiali mai viste prima nel segmento.

L'ergonomia delle postazioni di lavoro del conducente è stata incrementata: a ri-



chiesta, è possibile ordinare un sedile ergonomico a sospensione pneumatica dotato di supporto lombare regolabile e funzione massaggio, in tre diverse varianti. Di serie il van tedesco è dotato di alzacristalli elettrici, chiusura centralizzata con radiocomando e vani portaoggetti pratici ed ergonomici per riporre cellulare, pc e tablet, metro ripiegabile, guanti di lavoro e altro ancora.

Crafter ha una dotazione di livello in materia di sistemi di

assistenza alla guida: grazie al servosterzo elettromeccanico, adottato per la prima volta in questo segmento, Crafter propone diversi sistemi di assistenza alla guida attivi, come l'assistenza per il mantenimento della corsia, il dispositivo di assistenza al parcheggio e il sistema di assistenza per la manovra in presenza di rimorchio. La lista degli equipaggiamenti di sicurezza, di serie o optional, comprende la regolazione automatica della distanza ACC

Follow to Stop, il sistema di frenata di emergenza Front Assist, la frenata anti-collisione multipla di serie, il sistema di assistenza in presenza di vento laterale di serie, il dispositivo di riconoscimento della stanchezza del conducente, il Light Assist per la gestione degli abbaglianti. L'elenco dei sistemi di sicurezza passiva comprende airbag anteriori, laterali e per la testa di conducente e passeggeri, sono disponibili telecamera per la retromarcia, assistenza all'uscita dal parcheggio, sistema di protezione delle fiancate del veicolo (appositamente creato per il Crafter). L'impianto radio, il navigatore e tutti i sistemi di connettività sono da berlina di lusso.

I motori Euro 6 turbodiesel con start/stop di serie, sono affidabili sia per i percorsi brevi che per le lunghe percorrenze. Il range potenze va da 100 a 177 cavalli. Il 2.0 TDI è disponibile con trazione anteriore in tre diverse classi: 75 kW/102 cv, 103 kW/140 cv e biturbo 130 kW/177 cv. L'unità da 1.968 cc è montata trasversalmente e con un'inclinazione di otto gradi verso la parte anteriore,

per cui necessita di una lunghezza tecnicamente inferiore e offre maggiore spazio per conducente e carico. I tecnici Volkswagen sono riusciti a ridurre i consumi mediamente del 15 per cento. Un risultato di tutto rispetto. Crafter, inoltre, si distingue per ridotti costi di manutenzione. La prevendita del Crafter inizierà a novembre. Al momento sono noti unicamente i prezzi per il mercato tedesco, che partono da 28.300 euro (iva esclusa) per la versione Furgone: si tratta di circa 1.500 euro in meno del modello precedente. Da metà 2017 l'offerta verrà completata con la versione a trazione integrale 4Motion con motore trasversale e la versione a trazione posteriore con motore longitudinale. La trasmissione può essere manuale a sei marce o automatica a otto velocità. Nuovo Crafter offre anche, per la prima volta, l'interfaccia di gestione della flotta FMS integrata come interfaccia funzionale telematica, che può essere combinata con tutte le soluzioni telematiche più comuni presenti sul mercato e quindi consente una facile integrazione del nuovo modello in flotte già esistenti.



Linee avveniristiche e grande volume di carico per la nuova ammiraglia di Volkswagen V.C..

MAHINDRA

Tanto Quanto

A METÀ STRADA TRA IL FUORISTRADA CLASSICO E LA MONOVOLUME COMPATTA, MAHINDRA QUANTO È UN VEICOLO POLIVALENTE IN GRADO DI DESTREGGIARSI CON AGILITÀ SIA NEL TRAFFICO URBANO CHE IN OFF ROAD.

EQUIPAGGIATO CON MOTORE TURBODIESEL DA 120 CV E TELAIO A LONGHERONI D'ACCIAIO, QUESTA ASSOLUTA NOVITÀ PER IL MERCATO EUROPEO VIENE PROPOSTA A PARTIRE DA 15MILA EURO, OFFRE UNA GARANZIA DI 36 MESI O 100MILA KM E ASSISTENZA STRADALE 24 ORE SU 24.



FABIO BASILICO
ROMA

Già consolidato costruttore di veicoli fuoristrada, l'indiana Mahindra non poteva che fare riferimento alla polivalenza per proporre anche sul mercato italiano il Quanto, originale veicolo a metà strada tra il fuoristrada più classico e la monovolume compatta. Mahindra Quanto abbina un compatto corpo vettura 5 porte/5 posti alla struttura di un vero off roader con telaio a longheroni d'acciaio separato dalla carrozzeria e in grado di superare con successo tutte le asperità del terreno. Lungo meno di 4 metri (ruota di scor-

ta esterna esclusa), con trazione posteriore oppure integrale inseribile elettronicamente, Quanto è quindi in grado destreggiarsi agilmente nei stretti percorsi fuoristrada così come nell'articolato asfalto del traffico urbano. Si tratta quindi di una proposta che in nome della versatilità si rivolge sia al mondo del lavoro che a quello del leisure time.

Quanto adotta un motore turbodiesel common rail quattro cilindri di 2.2 litri a 16 valvole sviluppato dalla società austriaca AVL per conto di Mahindra che lo produce in India. Sulla versione 2WD, il quattro cilindri da 88kW/120 cv consuma le ciclo combinato 8,1

litri di gasolio ogni 100 chilometri, con emissioni di CO2 di 215 g/km. In abbinamento c'è un cambio manuale a 5 marce con riduttore e, sulla versione 4WD, il dispositivo per l'inserimento elettrico della trazione integrale e i mozzi ruota anteriori liberi a inserimento automatico.

La particolarità di Mahindra Quanto è la carrozzeria a due volumi cinque porte, più simile a quella di una monovolume compatta che a quella di un fuoristrada tradizionale come il Goa di cui conserva però, oltre al propulsore e alla trasmissione, anche le sospensioni indipendenti (posteriori multi-link) e l'impianto frenante misto dischi-tamburi



Quanto vanta una carrozzeria a due volumi cinque porte e una ricca dotazione di serie.



con ABS. All'interno di Quanto l'abitacolo spazioso e flessibile propone ai viaggiatori cinque comodi posti e sedili posteriori ripiegabili asimmetricamente in avanti per aumentare la capacità di carico fino a 1.650 litri. Come è poi nella tradizione del costruttore indiano, all'ottimo rapporto prezzo/qualità del nuovo Quanto contribuisce una dotazione di serie che fra le altre cose comprende controllo automatico della velocità di crociera, sistema di controllo della stabilità ESC, autoradio con lettore MP3, CD, USB e SD Card con comandi al volante, Driver Information System, assistenza elettronica per le partenze in salita e per la marcia in discesa, antifurto immobilizer, cerchi in lega (sulla versione a 4WD), pedane laterali sottoporta, airbag frontali, cinture di sicurezza con pretensionatore, aria condizionata, fendinebbia, terza luce stop, predisposizione barre porta tutto sul tetto, fari con follow-me system, specchi esterni regolabili elettricamente.

In Italia, Mahindra Quanto è disponibile nell'unico allestimento C8 con trazione posteriore e integrale, rispettivamente al prezzo chiavi in mano di 15.218 e 18.357 euro. Tutti i nuovi Mahindra Quanto distribuiti sul mercato europeo sono garantiti per 3 anni o 100mila chilometri in tutti i paesi dove è presente l'organizzazione Mahindra. I clienti possono inoltre contare sull'assistenza stradale AXA 24 ore su 24 per tre anni e soccorso stradale con traino in tutti i paesi dell'Unione Europea.

L'Europa è sempre stata un importante mercato per il Gruppo indiano Mahindra & Mahindra che vede nel vecchio continente 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. La società è impegnata a far conoscere il marchio Mahindra nei paesi dove opera, cercando fra le altre cose di rafforzare la sua rete di vendita.

Attualmente Mahindra Europe è presente in 10 paesi attraverso una propria rete di distribuzione di oltre 100 concessionari. Il Gruppo di Mumbai, proprietario tra l'altro del marchio SsangYong, è inoltre profondamente coinvolto nel-

l'industria automobilistica europea: fornisce componenti di alta qualità a importanti aziende del settore attraverso le sue consociate Mahindra Forgings, Mahindra Composites, Mahindra Hinoday, Mahindra Gears

settore dell'agricoltura, Mahindra vende una gamma di piccoli e affidabili trattori ad alte prestazioni in Serbia, Turchia e Macedonia, mentre esporta prodotti indiani attraverso la società Mahindra Shubh-



In Italia, Mahindra Quanto è disponibile nell'unico allestimento C8 e trazione posteriore o integrale.



& Transmissions, Mahindra Ugine Steel Co e ha impianti produttivi in Germania, Gran Bretagna e Italia. Mahindra Racing, che ha sedi in Svizzera e in Italia, segue invece l'attività sportiva in campo motociclistico e partecipa al Campionato Mondiale Moto3 e al campionato italiano della specialità.

Per quanto riguarda il

Labh Services.

Complessivamente, il gigante indiano opera in molti settori chiave: industria dell'automobile, motociclismo, agricoltura, aerospaziale, informatica, turismo, componentistica, servizi di consulenza, difesa, energia, servizi finanziari, attrezzature industriali, logistica, edilizia, acciaio.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Quanto
Cognome: Mahindra
Trazione: 2WD posteriore e 4WD integrale inseribile elettricamente.
Posti: 5.
Motore: Turbodiesel common rail con intercooler, 4 cilindri in linea, 16V. Cilindrata: 2.179 cc. Potenza max: 88 kW/120 cv a 4.000 giri/min; coppia max: 290 Nm a 1.600-2.800 giri/min. Classe emissioni: Euro 5.
Cambio: Manuale 5+RM+ridotte.
Velocità max: 160 km/h.
Consumo (ciclo combinato): 8,5 l/100 km (4WD), 8,1 l/100 km (2WD).
Emissioni CO2: 226 g/km (4WD), 215 g/km (2WD).
Dimensioni (mm): lunghezza 3.985, larghezza 1.840, altezza 1.900, passo 2.760.
Omologazione: N1 autocarro
Allestimento: C8
Prezzi (chiavi in mano): 15.218 euro (2WD), 18.357 euro (4WD).

**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 al SAIE

www.mahindra.it -

Mahindra
Rise.

GRUPE PSA / DONGFENG PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILE INAUGURA LO STABILIMENTO A CHENGDU

PUSH TO PASS IN VERSIONE CINESE

Il piano espansivo del Groupe PSA denominato Push to Pass fa passi da gigante in Cina. A sostegno dell'obiettivo di vendere 1 milione di veicoli nel 2018 nella regione Cina e Sud-Est asiatico, Dongfeng Peugeot Citroën Automobile ha inaugurato agli inizi di settembre il suo quarto stabilimento di assemblaggio a Chengdu, città del Sud-Ovest della Cina, capoluogo della provincia del Sichuan. Il nuovo stabilimento DPCA costruirà veicoli per i marchi Dongfeng Peugeot, Dongfeng Citroën e Dongfeng Fengshen, principalmente nel segmento dei Suv, sulla piattaforma EMP2 del Groupe PSA. La produzione inizierà con il nuovo Suv Peugeot 4008 il cui lancio commerciale è previsto in novembre in Cina. Dopo una crescita del 53 per cento nel 2015, il segmento dei Suv ha continuato la sua rapida espansione nel primo semestre 2016 con il +44 per cento. Oggi rappresenta il 38,8 per cento del mercato cinese.

Nel complesso, il mercato automobilistico cinese presenta un potenziale inedito con un tasso di possesso di 75 veicoli per 1.000 abitanti. La classe media cinese, che ha superato quella statunitense, è

ora la prima del mondo con un totale di 110 milioni di persone rappresentate e potrebbe raddoppiare in meno di 10 anni, arrivando a 220 milioni. Oltre allo stabilimento Capsa di Shenzhen che fabbrica i modelli della gamma DS, il dispositivo industriale di DPCA è ora costituito da quattro impianti di assemblaggio: tre hanno sede a Wuhan, nella provincia dell'Hubei, e uno appunto a Chengdu.

Con il nuovo stabilimento e il nuovo piano a medio termine 5A+ di DPCA, presentato lo scorso 11 maggio, Groupe PSA e Dongfeng Motor si impegnano a rafforzare il loro partenariato strategico per soddisfare le esigenze del mercato cinese, migliorando la performance economica di questa joint venture, con obiettivi chiari: forte aumento della soddisfazione dei clienti per i prodotti e i servizi, per entrare a far parte della Top 3 del settore entro il 2018 e puntare al primo posto nel 2020; raggiungimento di un fatturato superiore a 100 miliardi di RMB entro il 2020; crescita redditizia e sostenibile fondata su un guadagno di produttività del 30 per cento entro il 2020. Groupe PSA intende lanciare 20 nuovi veicoli in Cina entro il 2021.



CITROËN

Jumper viaggia in Euro 6

PIETRO VINCI
MILANO

Jumper non smette di evolvere. Ora è la volta delle nuove motorizzazioni Euro 6 che rendono il van Citroën ancora più efficiente ed eco-sostenibile. Lanciato nel 1994, Jumper ha avuto un grande successo commerciale con più di 1.130.000 unità vendute. Il veicolo sfrutta il migliore know-how del Double Chevron e si modernizza periodicamente per fornire una risposta sempre più adatta alle esigenze dei professionisti. Dotato di design moderno al servizio dell'utilizzo, di comfort di riferimento e di tecnologie legate alla sicurezza, Jumper, la cui ultima versione era stata lanciata nel 2014, si dimostra ancora più efficiente perché a partire da oggi integra le nuove motorizzazioni derivate dalla famiglia BlueHDi.

Già prodotti in 1 milione di esemplari, questi motori sono progettati da Groupe PSA e sono fabbricati in Francia nello stabilimento di Tremery. I nuovi propulsori si adattano specificamente alle aspettative e alle esigenze di un veicolo commerciale leg-

gero destinato a un intenso uso quotidiano. Permettono di ridurre notevolmente le emissioni di ossido di azoto (NOx) e quelle di CO2 grazie a un'architettura del sistema di scarico unica e innovativa, con il catalizzatore SCR posizionato a monte del filtro attivo antiparticolato con additivo. Ciò consente di avere un sistema di post-trattamento in

grado di ridurre le emissioni degli NOx fino al 90 per cento diminuendo le emissioni di CO2 fino al 4 per cento. Motorizzazioni efficienti che presentano dunque consumi ed emissioni di CO2 "best in class" nel segmento. Infatti, rispetto alle unità di precedente generazione, i propulsori Euro 6 permettono di ridurre i consumi di carburante

di oltre 1 litro per 100 km.

Citroën Jumper propone la famiglia di motori BlueHDi nella sua gamma di motorizzazioni diesel di ultima generazione. Rispetta così la norma antinquinamento Euro 6 in vigore da settembre per i veicoli commerciali leggeri. Partner affidabile dei professionisti, Jumper propone due livelli di allestimento (Jumper

e Jumper Business) e un'ampia gamma di silhouette, per rispondere a tutte le aspettative.

Le motorizzazioni 2 litri di ultima generazione consentono anche di risparmiare sulla manutenzione, dal momento che Jumper ha intervalli di manutenzione tra i più vantaggiosi della sua categoria: fino a 50mila km o 2 anni. Il



LA PROPOSTA DEL TOP DI GAMMA CITROËN SI ARRICCHISCE DI TRE NUOVE MOTORIZZAZIONI 2.0 BLUEHDi DI ULTIMA GENERAZIONE IN REGOLA CON LA NORMATIVA ANTINQUINAMENTO IN VIGORE DA SETTEMBRE PER I VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI. AI BENEFICI DAL PUNTO DI VISTA DELLA RIDUZIONE DI CONSUMI ED EMISSIONI SI UNISCONO I VANTAGGI IN TERMINI DI INTERVALLI DI MANUTENZIONE.

top di gamma del costruttore francese si colloca così ai migliori livelli in termini di costo totale di possesso (TCO).

Sono 3 le motorizzazioni Euro 6 a disposizione della clientela: BlueHDi 110 (81 kW - 304 Nm a 1.750 g/min) con consumo in ciclo misto di 6,5 litri/100 km e 158 g/km di CO2; BlueHDi 130 (96 kW - 350 Nm a 2.000 g/min) con 6,5 litri/100 km e 158 g/km di CO2; BlueHDi 160 (120 kW - 350 Nm a 2.000 g/min) con 6,7 litri/100 km e 163 g/km di CO2.

PEUGEOT / A LISTINO UNA GAMMA COMPLETA DI VEICOLI ALLESTITI CON LAMBERET

INSIEME PER L'OTTIMIZZAZIONE DELLA CATENA DEL FRESCO

Per soddisfare al meglio le specifiche esigenze della catena del fresco, Peugeot ha scelto un partner d'eccellenza come Lamberet, leader europeo nel settore del trasporto refrigerato. "In base ai risultati di una ricerca di mercato di Transparency Market Research, il mercato dei banconi frigoriferi raddoppierà entro il 2018 con un tasso di crescita del 12 per cento passando da circa 8,5 a 17 miliardi di dollari di valore complessivo - afferma Antonello Serafini, Direttore commerciale di Lamberet Spa - L'incremento è dovuto alla tendenza a valorizzare sempre più il fattore qualità dei cibi, tra cui anche la freschezza che si mantiene con una refri-



gerazione ottimale. Lo dimostrano anche i dati dell'ultimo Eurobarometro sul tema: il 90 per cento dei citta-

dini UE trova nella qualità e nel prezzo i fattori più importanti per l'acquisto del cibo, contro il 71 per cento che

ritiene importante l'origine e il 47 per cento la marca".

Insieme Peugeot e Lamberet hanno "costruito" una gamma di veicoli commerciali leggeri per il trasporto a temperatura controllata di merci deperibili. Gamma che è presente nel listino Peugeot e venduta direttamente dalla sua rete Peugeot Professional, ovvero i concessionari specializzati nel settore dei van e delle flotte aziendali. La gamma è composta dai seguenti veicoli: Pertner Pianale Cabinato con cella isoterma BlueHDi 100, Boxer Telaio Cabinato con cella isoterma 335 L1 BlueHDi 160, Boxer Telaio Cabinato con cella isoterma 435 L2 BlueHDi 160, Boxer

Pianale Cabinato con cella isoterma 435 L2 BlueHDi 160, Boxer Furgone Coibentato 335 L2H2 BlueHDi 160. I veicoli hanno allestimenti predefiniti - standard/pescheria, trasporto carne e distribuzione - a seconda dei modelli. Inoltre, una vasta gamma di accessori completa l'offerta permettendo di personalizzare i mezzi e soddisfare tutte le esigenze degli operatori.

L'inserimento di questi veicoli allestiti nel listino ufficiale Peugeot offre al cliente diversi vantaggi: maggiore facilità nell'ordinazione e immatricolazione del mezzo, certezza dei tempi di produzione e consegna, certezza di beneficiare della garanzia Peugeot, uniformità del prezzo su tutto il territorio, maggiore valore residuo che si traduce in canoni di noleggio competitivi.

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



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

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.

FIAT PROFESSIONAL ALLO IAA 2016

Ducato ammiraglia della full line



SEI GENERAZIONI E OLTRE 2,9 MILIONI DI CLIENTI IN 35 ANNI DI CARRIERA. DUCATO CONTINUA A DETTARE LEGGE NEL MONDO DEGLI LCV E ALL'ULTIMO SALONE DI HANNOVER HA PRESENTATO INTERESSANTI NOVITÀ, TRA CUI LA VERSIONE COMBI PASSO LUNGO CHE PERMETTE DI INTRODURRE LA NUOVA FAMIGLIA DI VEICOLI DEDICATI AL TRASPORTO PERSONE CHE VERRÀ ARRICCHITA NEL CORSO DEL 2017 DAI NUOVI MODELLI MINIBUS COMPLETAMENTE RIPROGETTATI.

VALENTINA MASSA
HANNOVER

Il Salone internazionale di Hannover ha ospitato la nuova gamma full line di Fiat Professional. Un'occasione preziosa per vedere da vicino i modelli di una famiglia che in appena due anni è stata completamente rinnovata e oggi è in grado di fornire la giusta risposta a qualunque missione di trasporto potendo coprire tutti i segmenti di riferimenti nel mercato dei veicoli commerciali. Il brand torinese offre ogni tipo di carrozzeria, portata e volume, una completa scelta di varianti di passo, lunghezza e altezza, motori ad alta efficienza e con diverse alimentazioni (benzina, gasolio, GPL e metano). Non a caso, il marchio vanta la più ampia gamma di LCV con alimentazione a metano, contribuendo così all'indiscussa leadership di FCA nel mercato europeo: dal 1997 a oggi, il Gruppo ha venduto oltre 700mila auto e veicoli commerciali alimentati a

gas naturale. Inoltre, a dimostrazione della grande flessibilità dei propri modelli, Fiat Professional pone la massima attenzione alle "specialties", come il trasporto persone e il mondo dei veicoli trasformati: dagli shuttle alla mobilità assistita, dalle officine mobili ai veicoli con cassone, dai mezzi coibentati a quelli con cella refrigerata, dai camper per il tempo libero ai mezzi per la Pubblica Amministrazione. Grande spazio sullo stand Fiat Professional è stato riservato al Ducato, ammiraglia best seller del marchio che in 35 anni, con le sue 6 generazioni, è stato scelto da oltre 2,9 milioni di clienti. Senza contare che sono oltre 600mila le famiglie che oggi viaggiano con un camper su base Ducato, da anni assoluto leader del settore e punto di riferimento della categoria: oltre il 75 per cento dei camper in circolazione è infatti su base Ducato.

"Fin dall'inizio della sua storia - ha ricordato Domenico Gostoli, EMEA Region Head

of Brand Fiat Professional - il modello Ducato ha rappresentato un vero e proprio brand capace di rivoluzionare il proprio segmento con continue innovazioni presenti oggi in tutti i veicoli commerciali leggeri. E 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, dunque, che nel 2014 ha visto il modello rinnovarsi per rispondere alle nuove esigenze dei clienti 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".

Lo IAA di Hannover ha presentato la nuova versione Ducato Combi Passo Lungo equipaggiata con il Multijet2 da 2.3 litri e 150 cv, il migliore della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO2. "Questo veicolo - ha detto ancora Gostoli - può ospitare comoda-

mente 9 persone e al tempo stesso vantare un ampio vano bagagli (fino a 2 m) che risulta il migliore della sua classe. In più, sono presenti: volante rivestito in pelle, sospensioni auto-levellanti, riscaldatore Webasto programmabile e indipendente, telecamera e sensori di parcheggio, cruise control e limitatore di velocità. Il veicolo è caratterizzato da una raffinata livrea grigia metallizzata con cerchi in lega da 16" e innovative luci diurne a Led. Questa versione permette di introdurre la nuova famiglia di veicoli dedicati al trasporto persone che verrà 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".

Ad Hannover era presente anche un originale Ducato allestito in collaborazione con la divisione Technical Service

Operation del marchio Mopar, il brand di riferimento per i servizi, il Customer Care, i ricambi originali e gli accessori per i marchi del gruppo FCA. In particolare, partendo dalla grande versatilità del modello, il veicolo di colore grigio argento e dotato di Multijet2 da 2.3 litri e 150 cv si presenta come una soluzione smart e innovativa dedicata a un professionista che ne fa un'estensione naturale del proprio luogo di lavoro.

Infatti, 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 del proprio cliente. L'allestimento presentato ad Hannover vanta 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 è presente inoltre un generatore montato su piano estraibile che, oltre alle varie utenze, alimenta un gruppo

compressore aria a 10 bar. Infine, fra i numerosi accessori, spiccano due barre telescopiche ferma-carico, una valigetta porta cinghie e un pratico carrello. Spazio infine a una versione su base Ducato cabinato pianalato che dimostra la grande versatilità del modello in tema di trasformazioni. Contraddistinto da una carrozzeria bianca, il veicolo era equipaggiato con il motore Multijet2 da 2.3 litri e 180 cv Euro 6 e cambio manuale a 6 rapporti.

Tra le dotazioni si segnalano: cerchi in lega da 16", cruise control e limitatore di velocità, volante rivestito in pelle, luci diurne a Led e sedile guidatore con molle per un maggior comfort. Inoltre, sul veicolo è installato il pack Comfort che include la radio Uconnect Nav 5", i sensori di pioggia e crepuscolare, i fendinebbia, il climatizzatore automatico, gli specchi retrovisori abbattibili elettricamente e i sistemi d'ausilio alla guida LDWS (Lane Departure Warning System) e HBR (High Beam Recognition).

GLI ALLEATI DEL DUCATO CHE FANNO GRANDE IL BRAND FIAT PROFESSIONAL

GIOVANI PROMESSE LANCIATE VERSO IL SUCCESSO

Veicoli per tutte le esigenze. La full line di Fiat Professional si presenta sul mercato con una famiglia di modelli in grado di intercettare le richieste più varie provenienti dai professionisti. I protagonisti sono l'ammiraglia Ducato, i nuovi Talento e Fiorino, l'inossidabile Doblò Cargo, il Fullback e il Ram 1500 Quad Cab Sport, portabandiera del marchio Ram Truck che ha partecipato per la prima volta in assoluto al Salone di Hannover segnando così il

debutto del brand come integrazione dell'offerta Commercial Vehicles per cogliere tutte le potenzialità del mercato EMEA. Il Talento è il punto di raccordo tra Doblò Cargo e Ducato.

Nuovo Fiorino è l'evoluzione del modello che ha inventato il segmento degli small van. Rinnovato nel design, esterno e interno, Fiorino è perfetto per l'utilizzo cittadino grazie alle dimensioni compatte che lo rendono agile nel traffico e facile da parcheggiare. Erede di un mo-

dello vincente - dal 2000 a oggi è stato scelto da oltre 1,6 milioni di clienti - il Doblò Cargo vanta la gamma più ampia del segmento (dai van ai combi, oltre alle versioni convertite per usi specifici) e punta a consolidare la propria posizione in questa fascia di mercato. Ad Hannover era presente anche il Fullback, prodotto-simbolo della nuova gamma che consente a Fiat Professional sia di giocare in un territorio totalmente nuovo, sia di compiere un passo chiave nella

crescita globale. In particolare, i pick-up sono uno dei segmenti più importanti nell'area EMEA che vale il 22 per cento del mix vendita dei veicoli commerciali. Un valore medio che in Europa si attesta intorno al 6 per cento, con un trend in crescita, mentre in Africa e Middle East arriva addirittura al 70 per cento. "La nuova gamma di Fiat Professional - ha detto Domenico Gostoli, EMEA Region Head of Brand Fiat Professional (nella foto) - è capace di rispondere a qualun-



que esigenza professionale coprendo il 97 per cento del mercato: è questa la base forte su cui poggia il rinnovamento del marchio. Contestualmente alle novità di prodotto, Fiat Profes-

sional evolve anche in termini di allargamento della base commerciale, diffusione della Rete, qualità del servizio e accesso a nuovi mercati con soluzioni tagliate su misura. Occorre quindi avere i modelli adatti e soprattutto averli nei segmenti giusti, quelli che rappresentano la fetta più grande del mix vendite. Tutto ciò consentirà di bilanciare meglio la quota di vendite nel resto dell'Europa con quella dell'Italia, e a raddoppiare i volumi in Africa e Middle East, dove Fiat Professional sta allargando la propria Rete grazie anche alle sinergie con Chrysler".

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

PROVA IL NOLEGGIO AMICOBLU



*Telesales AmigoBlu.

AmigoBlu, marchio leader nel noleggio furgoni in Italia, è il partner ideale per le tue esigenze di trasporto. Con una rete capillare di agenzie sul territorio nazionale, AmigoBlu ti aiuta nel lavoro di tutti i giorni con convenzioni flessibili che cambiano in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili.

Con AmigoBlu potrai noleggiare il furgone che preferisci scegliendo tra un'ampia flotta delle migliori marche e dalle diverse prestazioni: dal nuovo Fiorino ideale per i trasporti urbani fino ai furgoni ribaltabili e agli isothermici. Per conoscere tutti i dettagli e per richiedere un convenzionamento, contatta subito il telesales AmigoBlu al numero 06 41 99 98 76 o visita il sito amicoblu.it.

amicoblu.it - 06 41999876*

AmigoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

TOYOTA

ProAce ora fa sul serio



IL VEICOLO DA LAVORO, FRUTTO DELLA COLLABORAZIONE CON IL GRUPPO PSA, SI RINNOVA PROFONDAMENTE PROPONENDOSI SUL MERCATO CON UNA RICCA GAMMA DI MODELLI SIA COME FURGONE SIA PER IL TRASPORTO PASSEGGERI E CON CARATTERISTICHE TECNICHE DI ALTO LIVELLO. TRE DIFFERENTI LUNGHEZZE, DUE PASSI, CINQUE MOTORIZZAZIONI, LA NUOVA SOLUZIONE DELLA VERSIONE COMPACT, UNICA SUL MERCATO, GARANZIA DI 5 ANNI O 200.000 KM.

PAOLO ALTIERI
VARSAVIA

Quando tre anni fa, a seguito dell'accordo di collaborazione con il Gruppo Psa, Toyota debuttava nel mondo dei veicoli commerciali con il ProAce, si capì che il van gemello del Citroen Jumpy e del Peugeot Expert, tutti costruiti nell'impianto Sevel Nord a Valenciennes in Francia, era un nuovo strumento nelle mani della rete Toyota per cominciare a capire come muoversi in un mercato, quello dei veicoli commerciali, del tutto sconosciuto almeno in Italia. In questi tre anni, il ProAce è stato venduto in meno di un migliaio di pezzi l'anno, ma soprattutto è servito agli uomini della ven-



dita e dell'assistenza Toyota di maturare esperienza nello specifico settore. Oggi, che arriva sul mercato il nuovo ProAce, Toyota si ritrova nelle mani un prodotto ancora più ricco e competitivo sia come van sia nella versione Passenger. Che sarà gestito dall'intera rete Toyota all'interno della quale operano questa volta una trentina di Business Center specializzati proprio nella vendita e assistenza di veicoli commerciali. In Toyota Italia fanno sapere che con il nuovo ProAce non inseguono ancora i grandi numeri. Sui poco più di 30.000 ProAce che partiranno da Valenciennes per i mercati europei, l'Italia ne dovrebbe assorbire poco più di 1.000 esemplari. Ma questa volta vorrebbe es-

AL VOLANTE DEL NUOVO PROACE

CONVINCENTE DA OGNI PUNTO DI VISTA

Fabio Capano, Direttore della Comunicazione Prodotto di Toyota Motor Europa, ancora una volta è stato inappuntabile nell'organizzare la presentazione del nuovo ProAce. Che è avvenuta in quel di Varsavia in Polonia, dove abbiamo avuto anche modo di provare in maniera esauriente soprattutto la versione Van. Ci sarà modo di testare il modello Passengers più avanti, visto che la sua disponibilità in Italia è prevista per la fine dell'anno.

Dal primo esame statico, il ProAce Van, nelle sue varie definizioni, appare come un veicolo di forte personalità, con le linee della carrozzeria armoniose e precise, nel frontale come nelle fiancate e nella parte posteriore. Davvero un bell'oggetto di design che susciterà l'orgoglio dei suoi possessori. Internamente, detto in altra parte delle razionali misure dello spazio di carico che si prestano egregiamente alle necessità delle varie attività dei clienti professionisti, la nostra attenzione si è

concentrata sulla cabina all'interno della quale è stato realizzato un ambiente di lavoro decisamente ottimale.

Comodo il sedile di guida, strumenti tutti ben a portata di mano, plancia molto gradevole con tutte le indicazioni nel campo visivo, numerosi gli scomparti per riporre comodamente gli oggetti più diversi, altrettanto comodi i due posti al fianco del conducente, anche se quello centrale è inevitabilmente un po' sacrificato.

Tutte le motorizzazioni rivelano un comportamento brillante, il tutto senza una particolare rumorosità, e soprattutto con valori di consumo e di emissioni ben contenuti. Altrettanto positivo la gestione del cambio a comando manuale, a cinque o sei marce con innesti precisi e morbidi. Il comportamento stradale del ProAce è assolutamente neutro, ottimo l'inserimento nelle curve, nessuna particolare rumorosità dal complesso del veicolo.





sera una offerta di grande qualità gestita da professionisti del trasporto leggero. In effetti, il nuovo ProAce 2016 si presenta con una gamma completa, Van e Passenger, pronta a rispondere alle esigenze del mercato italiano degli LCV (Light Commercial Vehicles), per i clienti professionali e privati che desiderano una vettura spaziosa e confortevole.

Cinque le motorizzazioni

disponibili, diesel 1.6 e 2.0, con diverse potenze e trasmissioni. Il 1.6D è disponibile con potenze di 95 e 115 cv, con trasmissione manuale a 5 e 6 marce; il 2.0D è disponibile con potenze di 122, 150 e 177 cv con trasmissione manuale a 6 marce e automatica a 6 marce per la versione 177 cv. Le motorizzazioni equipaggiate con sistema Stop & Start assicurano livelli di emissioni ai vertici della cate-

goria dei Medium Duty Van (MDV). Tutte le motorizzazioni sono Euro 6 ed equipaggiate con il sistema di riduzione degli NOx rilasciati in atmosfera. Un serbatoio da 22,5 litri di additivo AdBlue assicura il funzionamento del sistema per 15.000 km prima di necessitare di rifornimento. Il programma di manutenzione da 2 anni o 40.000 km assicura la riduzione dei costi di manutenzione. Per quanto ri-

guarda la sicurezza, il nuovo ProAce Passenger dispone del pacchetto "Toyota Safety Sense", una gamma completa di sistemi di sicurezza studiati per prevenire e ridurre la probabilità di collisione. La vettura ha inoltre ottenuto il massimo punteggio nei test Euro NCAP pari a 5 Stelle. Il nuovo ProAce, forte della qualità e affidabilità Toyota, offre una garanzia di cinque anni o 200.000 km.

Due dettagli del nuovo ProAce: in alto, il logo Toyota sulla porta posteriore del Van e il pomello della leva del cambio.

PROACE VAN E PROACE PASSENGERS

Ambizioni più che giustificate

Veniamo nel dettaglio al ProAce Van. In vendita in Italia da luglio 2016, è disponibile nel nostro Paese in tre configurazioni: Compact (L0), Medium (L1) e Long (L2). La versione Compact unisce le dimensioni ridotte, caratteristiche dei CDV alle volumetrie e portate utili, tipiche degli MDV. Questa versione è lunga 4,6 m, con un raggio di sterzata di 11,3 m e con un volume di carico di 4,6 mc, che diventano 5,1 mc grazie allo Smart Cargo, con una portata utile di circa 1.025 kg, disponibile sia in abbinamento al 1.6D da 95 cv che al 115 cv. La ver-

sione Medium, è lunga 4,9 m, con un passo di 3,2 m, e un volume di carico di 5,3 mc con Smart Cargo, una portata di circa 1.050 kg con il motore da 115 cv, che diventano circa 1.400 kg nella motorizzazione 2.0D da 122 cv. La lunghezza del vano di carico è di 2,5 m che arriva a 3,6 m con lo Smart Cargo.

La versione Long ha lo stesso passo della Medium, ma con uno sbalzo posteriore più lungo. È lunga 5,3 m, con un volume di carico di 6,1 mc (6,6 con Smart Cargo), una portata di circa 1.400 kg, abbinata al 2.0D da 122 cv, un vano di carico lungo 2,8 m

che arriva a 4,0 m con lo Smart Cargo. Tutte le configurazioni hanno una larghezza con gli specchietti aperti di 2,2 m e possono ospitare comodamente 3 persone. La porta laterale destra, che nelle versioni Medium e Long è larga abbastanza da permettere di caricare 1 euro pallet, è invece standard su tutte le versioni. È possibile scegliere anche la doppia porta laterale.

Su tutte le configurazioni sono disponibili due allestimenti: Proace e Comfort. L'allestimento ProAce dispone di: airbag lato conducente e passeggero; ABS - BA - VSC - HAC; cerchi in acciaio

da 16"; ruota di scorta; chiusura centralizzata con doppia chiave manuale; retrovisori

manuali; paraurti anteriore e posteriore neri; predisposizioni per gancio di traino; alza-



cristalli elettrici; volante regolabile in altezza e profondità; Cruise Control e limitatore di velocità; predisposizione per radio; presa 12V nel cruscotto; paratia lamierata; computer di bordo; sedile conducente con bracciolo; sedile passeggero a due posti; porta laterale scorrevole lato destro; porte posteriori lamierate con apertura a 180°. L'allestimento Comfort aggiunge: radio con Bluetooth ed USB; climatizzatore manuale; retrovisori elettrici e riscaldabili; fendinebbia; chiusura centralizzata con telecomando, paratia con oblò vetrato; computer di bordo LCD con testo; sedili in tessuto grigio e vinile; sedile guidatore regolabile in altezza e con supporto lombare; smart cargo; retrovisore interno; porte posteriori a pannello con apertura 250° (solo Long); parabrezza con isolamento acustico; plafonie-

ra con due luci direzionali. Per quanto riguarda i colori, il nuovo ProAce è disponibile nel classico colore bianco solido di serie o in altri sei colori esterni: Black, Red, Blue, Dark Grey Met, Silver Met e il nuovissimo "Brown Met".

Il nuovo ProAce è già in vendita in tutti i concessionari Toyota, con un listino prezzi a partire da 20.914 euro (Iva esclusa) della configurazione Compact con Utility Pack con motore 1.6D 95 cv, fino a 25.246 (Iva esclusa) della configurazione Long con motore 2.0D 122 cv. Il nuovo ProAce offre una garanzia di 5 anni o 200.000 chilometri.

Ed eccoci al ProAce Verso, ovvero il modello Passengers. In Italia la strategia di lancio e commercializzazione del nuovo ProAce Verso, questa la denominazione ufficiale delle versioni Passengers, è in fase di finalizzazione e sarà resa pubblica ufficialmente nel mese di ottobre 2016, quando sarà comunicata alla rete vendita.

Anche ProAce Verso sarà disponibile in tre lunghezze, due passi, quattro equipaggiamenti, nelle seguenti motorizzazioni: 1.6D 115 cv M/T; 2.0D 150 cv M/T; 2.0D 177 cv A/T. Sarà proposto in configurazione Compact, Medium e Long, con spazio confortevole per un massimo di 9 occupanti e i loro bagagli. Una gamma completa di equipaggiamenti proporrà i sedili scorrevoli, il lunotto posteriore apribile, il tetto panoramico e le portiere laterali a scorrimento automatico. Gli standard di sicurezza sono assolutamente in linea con quelli di Toyota, il ProAce Verso ha già ottenuto il massimo punteggio nei test Euro NCAP. Anche ProAce Verso, come il resto di gamma, sarà proposto con una garanzia di 5 anni o 200.000 km.

OPEL COMMERCIAL VEHICLES

Altro Blitz: Vivaro Sport



ALLA IAA IL MARCHIO DI GENERAL MOTORS HA PRESENTATO UN'OFFERTA DINAMICA, PRATICA E VERSATILE. IN PRIMO PIANO UN ABBINAMENTO ESALTANTE: DESIGN ELEGANTE E TANTO SPAZIO PER VIVARO SPORT. PROTAGONISTA UNA GAMMA INTERESSANTE DI FURGONI ALLESTITI: "OGGI LA NOSTRA OFFERTA CONTA OLTRE 400 VARIANTI DI VEICOLI COMMERCIALI DISPONIBILI FRANCO STABILIMENTO. DOPO IL 2015 ANNO DI MIGLIORE DI SEMPRE PER MOVANO E VIVARO, ANCHE IL 2016 CI STA DANDO MOLTE SODDISFAZIONI. E CONTINUEREMO A CRESCERE OVUNQUE IN EUROPA", Afferma NIKO NEMEC, SALES DIRECTOR.

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

Ben 19 modelli contrassegnati dalla saetta di Opel, dal Combo fino al Movano L3H1 doppia cabina con quattro ruote motrici. E in primo piano uno straordinario Vivaro Sport presente nella versione Combi, Furgone e Doppia Cabina in due diverse lunghezze. All'IAA 2016, il salone interna-

zionale di Hannover dedicato ai veicoli commerciali, Opel ha voluto dimostrare nel concreto che i veicoli commerciali leggeri rappresentano uno dei pilastri del piano di crescita "Drive! 2022", lanciato a cavallo degli anni 2013-2014 per l'intero marchio, dal 1929 parte del gruppo statunitense General Motors.

A occuparsi della nuova strategia per il settore dei ve-

icoli commerciali è stato chiamato Niko Nemeč, brillante manager da 18 anni in General Motors, nato e cresciuto a Nova Gorica, controparte slovena di Gorizia, al confine tra Slovenia e Italia. Com'è cambiata la presenza sui mercati europei di Opel Light Commercial Vehicles con l'avvio del piano "Drive! 2022"? "Fino al 2014 - risponde Niko Nemeč - il nostro focus era sul Vivaro, autentico cavallo di battaglia con il

quale la presenza Opel sul segmento dei furgoni medi era ed è forte un po' ovunque in Europa. In questi anni tuttavia abbiamo cominciato ad avere risultati di tutto rispetto anche con Movano e Combo e oggi Opel compete alla pari con altri costruttori in ciascuno dei segmenti del mercato dei veicoli leggeri, con prodotti altamente tecnologici e, soprattutto, con una versatilità tale da poter accontentare

ogni cliente con un prodotto cucito sulla base delle sue esigenze effettive".

Una presenza che dunque vede il marchio avanzare nelle sue posizioni? "Stiamo crescendo molto: il 2015 - prosegue Niko Nemeč - è stato l'anno migliore di sempre per Movano e Vivaro, che anche quest'anno ci stanno dando molte soddisfazioni. In media in Europa le vendite del Movano aumentano del 25 per

cento rispetto all'anno scorso, quelle del Vivaro del 2 per cento e una salita nel market share in molti Paesi. Numeri destinati a lievitare: a settembre abbiamo avviato un forte incremento dell'attività produttiva per rispondere a una domanda in crescita. Se in media il mercato europeo dei veicoli commerciali cresce quest'anno dell'8 per cento, Opel registra un aumento delle vendite del 10 per cento".

IN ESPOSIZIONE VIVARO SPORT INSIEME AGLI ALLESTIMENTI SORTIMO E BOTT

ALLESTIMENTI SVILUPPATI SULLA BASE DELLE RICHIESTE DEI CLIENTI

All'IAA 2016 Opel Vivaro Sport era una delle numerose interessanti proposte della Casa di Rüsselsheim. Offerta estremamente personalizzata, le dotazioni standard del Vivaro Sport includono cerchi in lega da 17" abbinati a fari antinebbia e luci per marcia diurna a LED a basso consumo energetico. Altra caratteristica distintiva delle versioni Combi è rappresentata dai cristalli oscurati sui lati e nella sezione posteriore. Al Salone di Hannover sullo stand Opel erano inoltre presenti un Vivaro Sortimo, equipaggiato con un sistema di scaffalature flessibili del produttore tedesco, in grado di soddisfare le esigenze più svariate dei professionisti. Al suo fianco Vivaro BOTT, con sistema modulare molto caratteristico anche nel design, sviluppato in collaborazione con l'allestitore di Bolzano. "Si tratta - spiega Niko Nemeč, Sales Director Light Commercial Vehicles - di allestimenti sviluppati sulla base delle richieste dei clienti: il mondo del trasporto è cambiato e Opel sviluppa nuove soluzioni in funzione delle rinnovate esigenze professionali. Gli allestimenti disponibili vanno dagli isotermici al trasporto di persone con mobilità limitata, per arrivare addirittura a veicoli speciali per corpi di polizia, vigili del fuoco e servizi di emergenza".

Aver messo a listino questi veicoli consente vendita e acquisto facilitati: il professionista ottiene dalla fabbrica il veicolo di cui necessita e può accedere a leasing e forme di finanziamento. "Non solo. Il cliente - precisa Niko Nemeč - ha la garanzia di acquistare una solu-

zione sicura, provata e testata dai nostri ingegneri che le certificano: tra le garanzie un eventuale costo dovuto a difetto di fabbrica è coperto da assicurazione e viene rimborsato. Questo rappresenta una delle chiavi di differenza per chi acquista un veicolo professiona-

le Opel: vogliamo essere sicuri di consegnare al cliente un prodotto sicuro, che lo aiuti nella sua attività e lo sostenga nel suo business".

A breve i professionisti potranno inoltre optare per il sistema di infotainment Navi80 IntelliLink, già testato sulle vetture Opel, che

consente di ricevere informazioni in tempo reale sul traffico minuto per minuto, con garanzia di precisione entro i cento metri, ed è in grado di consigliare percorsi alternativi grazie a una stabile connessione a internet gratuita.





Com'è cambiata la strategia per raggiungere questi risultati? "Abbiamo lanciato - risponde il Sales Director del brand di General Motors - una forte offensiva sulle vendite, aumentando il numero di persone nei team dei vari Paesi e nello staff centrale di Russelsheim. Nell'approccio con il cliente, abbiamo fortemente investito sulle trasformazioni dei veicoli, con l'obiettivo di realizzare allestimenti direttamente in fabbrica e stringendo partnership con allestitori specializzati. Oggi proponiamo oltre 400 varianti disponibili franco fabbrica e il risultato lo abbiamo visto all'IAA con molti veicoli allestiti sul nostro stand. E in fiera sugli stand di molti allestitori erano presenti veicoli Opel come mai accaduto prima d'ora".

Torniamo al mercato: Germania per Opel e Gran Bretagna per il marchio Vauxhall (città dove ha sede il sito produttivo) rappresentano i due Paesi chiave. Come va nel re-

sto d'Europa? "Stiamo crescendo molto - risponde Niko Nemeč - in Spagna, dove il mercato nel 2015 è cresciuto del 30 per cento rispetto all'anno prima ma Opel cresce più del mercato. In Polonia Vivaro ha raddoppiato le vendite grazie alla cabina Sleep

Chi è

Niko Nemeč ha 48 anni e una laurea in Ingegneria Meccanica. In General Motors si è occupato dei settori Marketing e Sales in Ungheria, Slovenia, Croazia e Repubblica Ceca e infine per il mercato tedesco. Dal 2011 è Sales Director Light Commercial Vehicles. Vive in Germania con moglie ungherese e una figlia di 5 anni: la piccola Emma, che parla correntemente cinque lingue, tra le quali l'italiano.



Cab, molto utilizzata dai professionisti dell'Est Europa che la utilizzano per raggiungere la Germania per le loro forniture dell'ultimo miglio. Anche in Italia Opel è ben posizionata, sta crescendo e vanta una Rete che lavora molto bene: il team italiano è molto esperto e si sta strutturando per crescere ulteriormente, soprattutto nell'approccio alle flotte. Vivaro, già molto popolare anche in Italia, sta avendo un forte successo sia in versione Van sia in versione Combi come shuttle bus. Non abbiamo alcuna intenzione di fermarci e l'obiettivo è aumentare la nostra quota in ogni segmento".

Come sta cambiando il mercato europeo dei veicoli commerciali dopo la lunga crisi alle spalle? "Sta crescendo molto - afferma Niko Nemeč - l'home delivery, con vendite on line ma anche food on delivery, ovvero proposte della Grande Distribuzione per consegnare la spesa a casa del cliente: si tratta di nuovi tipi di domande cui sono chiamati a rispondere i corrieri. E Opel Movano rappresenta una piattaforma ideale: si parcheggia normalmente nel box, ha il pianale ribassato e privo di gradini per facilitare il lavoro di chi è chiamato a salire e scendere dal furgone più volte in una giornata. Il mercato sta profondamente cambiando e queste evoluzioni aiutano Opel, che per le nuove esigenze ha già una proposta strutturata e immediata. Il risultato è evidente: cresciamo più del mercato".

MERCATO VAN

Sprint estivo

IN VISTA DELLA SCADENZA DELLA NUOVA SABATINI, IL MERCATO ESTIVO DEI VEICOLI COMMERCIALI HA MESSO A SEGNO LA 33° CRESCITA CONSECUTIVA. NEI PRIMI OTTO MESI DELL'ANNO, LE IMMATRICOLAZIONI SONO CRESCIUTE DEL 40 PER CENTO.

81.772 del periodo gennaio-agosto 2015.

"La forte spinta del mercato nei mesi estivi - ha commentato Massimo Nordio, Presidente dell'Unrae - è stata determinata, in particolare, da un'accelerazione all'utilizzo dei fondi derivanti dalla Legge Sabatini, scaduti il 3 settembre scorso, unitamente a una nuova fase di evasione degli ordini derivanti da commesse di aziende a partecipazione pubblica, che si inseriscono in un contesto già favorevole supportato dalla norma del super-am-

mortamento, che sta determinando un forte sostegno alle vendite di veicoli da lavoro".

"Le agevolazioni di natura fiscale, quali super-ammortamento e Legge Sabatini - ha detto ancora Nordio - mostrano chiaramente di funzionare ed è fondamentale che vengano prorogati anche per il prossimo anno, per non frenare l'accelerazione del rinnovo del parco di un settore fondamentale per la nostra economia".

Luglio è stato finora il mese dell'anno con il maggior numero di immatricola-

zioni: quasi 18mila. Seguono marzo con 15.322 e maggio con 15.192. Il mese con minori immatricolazioni è risultato gennaio che ha chiuso a 11.631 unità, che tuttavia rappresentano il 26,3 per cento in più di quelle consummate a gennaio 2015.

Al 31 dicembre 2015 il parco van circolante si componeva per il 25,1 per cento di veicoli Euro 4, per il 23,1 per cento di veicoli Euro 3, per il 20,3 per cento Euro 0 e 1, per il 16,9 per cento Euro 2, per il 14,1 per cento Euro 5 e per lo 0,5 per cento Euro 6.

Un ulteriore, forte impulso al mercato arriva dalla fiera IAA 2016 di Hannover, dove un po' tutti i costruttori sono sbarcati con veicoli moderni, altamente tecnologici negli allestimenti e nei sistemi che garantiscono maggiore efficienza e sicurezza. Di pari passo con l'evoluzione delle modalità di lavoro e delle tecnologie, le Case rispondono alle mutate esigenze dei professionisti con soluzioni decisamente innovative, dal drone che consegna le pizze agli scaffali che si muovono da soli.

FABIO BASILICO
MONZA

Complice la scadenza della nuova Sabatini, l'estate italiana dei van si è trasformata in una corsa accelerata al traguardo dell'immatricolazione. Il mercato dei veicoli commerciali è fortemente cresciuto dando ulteriore deciso impulso a una tendenza positiva in atto da 31 mesi consecutivi.

Secondo quanto comunicato dal Centro Studi e Statistiche dell'Unrae, il mese di luglio, che si è chiuso con 17.819 veicoli venduti (autocarri con Ptt fino a 3,5 tonnellate), segna un incremento del 46,9 per cento sulle 12.131 dello stesso periodo 2015. In agosto, invece, le vendite hanno più che raddoppiato (+118,4 per cento) con 12.329 unità rispetto alle 5.645 dello stesso mese dell'anno precedente, segnando la 33a crescita consecutiva. Il cumulo dei primi 8 mesi accelera l'incremento, arrivando a mostrare un +39,6 per cento grazie alle 114.185 unità immatricolate che si confrontano con le



FORD

Van sempre più safety oriented



GUIDO PRINA
COLONIA

La sicurezza fa ulteriori passi in avanti nel mondo dei veicoli commerciali. Protagonista del nuovo importantissimo step è Ford che introduce sui popolari van Transit e Transit Custom il sistema di frenata automatica con assistenza pre-collisione e riconoscimento pedoni.

Oggi camminare per strada è cosa non da poco: innanzitutto, i pedoni sono sempre più distratti dall'uso degli smartphone e continuano a telefonare, inviare messaggi e perfino a guardare video anche mentre attraversano un tratto d'asfalto aperto al traffico veicolare. Il sistema di riconoscimento dei pedoni di Ford fa arrestare automaticamente il veicolo in caso di mancata reazione da parte del conducente agli avvisi. Sviluppato originariamente sulle vetture dell'Ovale Blu, il sistema di riconoscimento dei pedoni si avvale di un radar e di una telecamera, rispettivamente installato nel paraurti

frontale e integrata nel parabrezza, che grazie a un complesso database di forme "pedonali" permettono all'auto di distinguere con grande precisione le persone dagli altri oggetti presenti sulla strada e ai bordi della stessa. In caso di possibile impatto, il sistema avverte il guidatore, e in assenza di una sua reazione agli avvisi acustico e visivo, in caso di collisione imminente frena automaticamente

il veicolo.

Il sistema di riconoscimento dei pedoni è ora disponibile anche a bordo di Ford Transit e Ford Transit Custom ed è in grado di individuare persino i pedoni presenti sul marciapiede che potenzialmente potrebbero ritrovarsi sul percorso del veicolo in marcia. È la prima volta che una tecnologia di questo genere viene resa disponibile a bordo di veicoli commerciali

di queste dimensioni. I dati statistici ufficiali giustificano l'iniziativa Ford: sono oltre 70mila i pedoni che hanno perso la vita sulle strade europee tra il 2004 e il 2013. Troppi. Ford, inoltre, ha recentemente condotto uno studio ad hoc intervistando oltre 10mila cittadini europei per comprendere meglio le distrazioni dei pedoni mentre attraversano la strada, perfino al di fuori dalle strisce e in pros-

LA CASA DELL'OVALE BLU ALZA IL LIVELLO DI SICUREZZA DI TRANSIT E TRANSIT CUSTOM CON L'INTRODUZIONE IN GAMMA DEL SISTEMA DI FRENATA AUTOMATICA CON ASSISTENZA PRE-COLLISIONE E RICONOSCIMENTO PEDONI. LE NUOVE VERSIONI DISPONGONO ANCHE DI ULTERIORI TECNOLOGIE IDEATE PER AUMENTARE LA SICUREZZA E IL COMFORT AL VOLANTE COME IL CONTROLLO DELLA VELOCITÀ DI CROCIERA ADATTIVO (ADAPTIVE CRUISE CONTROL), IL RICONOSCIMENTO AUTOMATICO DEI SEGNALI STRADALI (TRAFFIC SIGN RECOGNITION) E LA STABILIZZAZIONE ANTIVENTO LATERALE (SIDE WIND STABILISATION).

simità di incroci privi di semafori. Oltre la metà del campione, il 57 per cento, ha ammesso di utilizzare lo smartphone anche durante l'attraversamento della strada, e il 47 per cento ha riconosciuto di farlo parlando al telefono. "Per un addetto alle consegne basta una frazione di secondo per controllare un indirizzo, ma in una frazione di secondo è anche possibile che avvenga un incauto attraversamento pedonale - ha spiegato Gregor Alexi, Ingegnere per la Sicurezza Attiva di Ford Europa - In casi come questi, la tecnologia di riconoscimento dei pedoni è in grado di evitare gli incidenti o di ridurli in ogni caso l'entità". Gli ingegneri Ford han-

no prima testato il sistema su circuiti chiusi con impianti dotati di manichini a grandezza naturale. Il team di sviluppo ha poi trascorso mesi testando e perfezionando il sistema sulle strade di città ad alta densità pedonale, percorrendo oltre 10mila chilometri di guida cittadina.

In caso di assenza di reazione agli avvisi da parte del guidatore, il Pre-Collision Assist diminuisce il tempo necessario per applicare forza frenante ai freni, riducendo la distanza tra le pastiglie e i dischi. Qualora continui l'assenza di reazione da parte del conducente, i freni vengono azionati automaticamente e la velocità del veicolo viene ridotta.

Ford Transit e Transit Custom con a bordo la tecnologia di riconoscimento dei pedoni sono ora disponibili in tutta Europa. Le nuove versioni dispongono di ulteriori tecnologie ideate per aumentare la sicurezza e il comfort al volante come il controllo della velocità di crociera adattivo (Adaptive Cruise Control), il riconoscimento automatico dei segnali stradali (Traffic Sign Recognition) e la stabilizzazione antivento laterale (Side Wind Stabilisation).

VUOI VEDERE ANCHE IL VIDEO? VAI SU WWW.ILMONDODEI TRASPORTI.COM



Transit è in grado di avvisare il guidatore e frenare in caso di rischio collisione e in presenza di pedoni sulla strada.



FORD INTRODUCE SU TRANSIT E TRANSIT CUSTOM L'ACCENSIONE SUPER RESISTENTE

LA CHIAVE CHE VINCE LA SFIDA DEL TEMPO

Anche i dispositivi elettronici più avanzati e più usati quotidianamente non sono immuni dall'usura e dal passare inesorabile del tempo. Schermi incrinati, software sempre più lenti e la ossessiva "dipendenza da ultimo modello" ci portano sempre più spesso a mettere nel cassetto i nostri dispositivi dopo poco tempo dal primo utilizzo. Ford intende ovviare al problema introducendo la versione super resistente della chiave di accensione, ovvero una tecnologia molto comune e utilizzata da molte persone. La nuova chiave di accensione Ford è stata concepita per un uso prolungato nel tempo e per supportare i guidatori più esigenti, come i professionisti alla guida di veicoli commerciali.

L'Ovale Blu ha sottoposto la chiave, disponibile di serie sui veicoli commerciali Transit e Transit Custom, ai test più difficili, come l'immersione in acqua per 30 minuti, la caduta dall'alto sul pavimento per 50 volte e l'esposizione a temperature estreme dai 60 C° ai 20 C° sotto zero e a livelli di umidità fino al 100 per cento. Esteticamente la chiave si presenta come tutte le altre, con la tastiera per aprire e chiudere il veicolo e la lama a scatto. In realtà, per garantirne la completa impermeabilità, la chiave viene sigillata in modo permanente tramite la saldatura a frizione delle due metà della custodia in plastica. La parte interna della chiave è stata concepita per resistere agli urti tipi-

ci dei cantieri e degli altri luoghi di lavoro, mentre la batteria si ricarica ogni volta che viene inserita nel blocchetto d'accensione al fine di evitare che la chiave si possa scaricare.

"I nostri clienti vogliono poter contare su una chiave in grado di affrontare i duri colpi del cantiere e il difficile ambiente delle consegne in città - ha dichiarato Jonathan Allan, Supervisore di Ingegneria Elettrica di Ford Europa - Mentre uno smartphone potrebbe anche improvvisamente abbandonarli, Ford assicura che i guidatori del Transit potranno sempre contare su una chiave affidabile come il loro veicolo". Gli ulteriori test ai quali è sottoposta la chiave sono: resistenza



alla polvere; resistenza chimica a gasolio, benzina, etanolo, detersivi e sudore; resistenza in tasca; durata dei tasti; durata complessiva. La chiave super resistente è l'ultima

generazione di un progetto che è stato sviluppato e perfezionato da Ford in oltre 10 anni di raccolta di feedback e di ascolto delle esigenze dei possessori di Ford Transit

DUE MOTORI A QUATTRO CILINDRI CON TUTTI I VANTAGGI DELLA TECNOLOGIA SOSTENIBILE

CON DAILY L'EURO 6 È AL SERVIZIO DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO

La gamma del nuovo Daily Euro 6 propone due motori a quattro cilindri, con cilindrata da 2.3 e 3.0 litri, potenze da 120 a 210 cv e coppia massima da 320 a 470 Nm; il tutto con un considerevole risparmio di carburante, fino all'8 per cento rispetto ai precedenti modelli Euro 5. La strategia di Iveco sfrutta la propria posizione di leadership nel campo dei motori e della tecnologia SCR: è sostenuta, infatti, dal desiderio di eccellenza e introdurrà un hardware pronto per le RDE (Real Driving Emissions), anticipando i tempi rispetto alle nuove normative che entreranno in vigore nel 2020.

I propulsori Euro 6 sono in grado di garantire massime prestazioni all'interno dell'ampissima gamma di missioni che prevedono una massa totale a terra compresa tra 3,3 e 7,2

t. Inoltre, il Daily vanta l'esclusivo sistema brevettato Multijet II che ottimizza la combustione. Il motore F1C ottimizzato da 3 litri, testato per più di 20mila ore in fase di collaudo e oltre un milione e mezzo di km su strada, è equipaggiato con la tecnologia Selective Catalytic Reduction, in grado di controllare le emissioni di NOx, nonché con i nuovi iniettori, di grande aiuto nell'ottimizzazione della combustione e nella diminuzione delle emissioni di particolati prodotte dal motore. In questo modo, il motore può sviluppare tutta la potenza necessaria per le missioni più gravose a elevato chilometraggio, con un basso consumo di carburante, intervalli di manutenzione più lunghi e, quindi, costi operativi particolarmente bassi.

Il nuovo motore F1A da 2.3 litri è stato ri-

progettato partendo dalla coppa dell'olio. Utilizzando materiali moderni e grazie a un'effettiva ottimizzazione, Iveco è riuscita a ridurre il peso del motore del 6 per cento. Attraverso la riduzione dell'attrito, inoltre, è riuscita a ottimizzare ulteriormente il sistema di raffreddamento e il sistema di iniezione Multijet II, mentre installando una pompa dell'olio di capacità variabile e altre innovazioni anche i consumi sono migliorati dell'8 per cento.

Il propulsore è stato testato per oltre 35mila ore in fase di collaudo e oltre 1,3 milioni di km su strada; la combinazione di queste novità all'interno del motore F1A e di una cilindrata leggermente maggiore rispetto ai competitor con un sistema di ricircolo dei gas di scarico a bassa pressione, assicura una riduzione naturale delle emissioni grezze, necessi-

tando solo un sistema di post-raffreddamento semplificato. Quindi, durante la prossima fase del nuovo Daily Euro 6, all'inizio del 2017, il motore F1A utilizzerà la tecnologia SCR. Inoltre, a conferma della propria vocazione commerciale, Daily Euro 6 avrà la flessibilità necessaria per conservare la disponibilità dell'EGR a bassa pressione sui modelli con motore F1A, per i clienti con missioni a basso chilometraggio che preferiscono questa soluzione.

L'ampia gamma di motori include anche versioni eco-compatibili: Daily Natural Power, che utilizza gas naturale compresso e offre un vantaggio nelle aree urbane a traffico limitato grazie al suo funzionamento pulito e silenzioso, e il Daily Electric, la versione silenziosa a emissioni zero.

IVECO DAILY ALLO IAA 2016

Connettività quotidiana

PIETRO VINCI
HANNOVER

Non c'è mai fine all'evoluzione del Daily. Da decenni sulla breccia, il campione dei leggeri di Iveco è sempre pronto ad assecondare con prontezza e determinazione le nuove esigenze del mercato. Ne abbiamo avuto conferma all'ultima edizione dello IAA di Hannover, dove i nuovi Daily Euro 6 e Daily Euro 6 Hi-Matic hanno mostrato al pubblico le innovazioni in materia di connettività.

Daily Euro 6 è il primo veicolo commerciale leggero ad accendere la connettività a bordo, grazie alla nuova e rivoluzionaria app Daily Business Up, che trasforma qualsiasi smartphone o tablet in un'interfaccia permettendo ai clienti di sperimentare la massima efficienza nel loro "ufficio mobile". La app è infatti uno strumento intelligente per gli autisti, perché agisce come Assistente di Guida, fornendo attraverso la valutazione dello stile di guida (DSE) consigli di guida in tempo reale per ridurre i consumi di carburante ed elaborando percorsi ottimizzati per i veicoli commerciali con il sistema di Navigazione Professionale.

È quindi l'ideale anche per il proprietario dei veicoli che, in qualità di Assistente di Guida, agevola la gestione della flotta facilitando le attività di pianificazione, di distribuzione e di tracciamento del lavoro per ottimizzare l'efficienza della flotta con Sygic Fleetwork che, oltre a numerose caratteristiche, comprende un collegamento diretto a Iveco Assistance Non Stop, il servizio di assistenza su strada attivo 24 ore su 24.

"La Nuova Daily Business Up - ha spiegato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - è una piattaforma aperta in continua evoluzione; nuove funzionalità saranno sviluppate per aiutare i nostri clienti a migliorare la loro produttività ed efficienza. Basandosi su forza, versatilità, prestazioni e durata, il nuovo Daily Euro 6 introduce nuove

caratteristiche che sfruttano la tecnologia per superare i limiti in termini di prestazioni, accrescere il comfort a un nuovo livello, fornire una maggiore connettività e ridurre il TCO, mostrando il suo istinto per le attività di business e rendendolo il partner commerciale perfetto per i

clienti Iveco".

Daily Euro 6 alza l'asticella dell'efficienza prestazionale e gestionale, garantendo prestazioni senza eguali giorno dopo giorno con i suoi nuovi e potenti motori da 2.3 e 3 litri, così come con i suoi 210 cv e 470 Nm al top di gamma. "Le avanzate tecno-

logie della catena cinematica - ha precisato Lahutte - consentono ulteriori risparmi in termini di consumo carburante, fino all'8 per cento in più rispetto ai modelli precedenti. I costi di manutenzione e di riparazione contenuti, grazie a intervalli di manutenzione più lunghi e a componenti con una durata più elevata,

consentono un ulteriore risparmio del 12 per cento. La cabina è ancora più silenziosa rispetto ai modelli precedenti, con il livello di rumorosità ridotto di 4 decibel e un miglioramento dell'8 per cento a livello di acustica del veicolo, permettendo un miglior riconoscimento del suono".

La gamma Daily Euro 6



Daily continua a migliorare la sua offerta per venire incontro alle esigenze dei professionisti.

IL CAMPIONE DEI LEGGERI IVECO, OGGI EQUIPAGGIATO CON MOTORI EURO 6 ALTAMENTE PRESTAZIONALI E CAMBIO HI-MATIC, EVOLVE ASSECONDANDO CON PRONTEZZA E DETERMINAZIONE LE ESIGENZE DEL MERCATO. GRAZIE ALLA NUOVA E RIVOLUZIONARIA APP DAILY BUSINESS UP, GLI AUTISTI HANNO A DISPOSIZIONE UNO STRUMENTO INTELLIGENTE CHE AGISCE COME ASSISTENTE DI GUIDA, FORNENDO ATTRAVERSO LA VALUTAZIONE DELLO STILE DI GUIDA (DSE) CONSIGLI DI GUIDA IN TEMPO REALE PER RIDURRE I CONSUMI DI CARBURANTE ED ELABORANDO PERCORSI OTTIMIZZATI PER I VEICOLI COMMERCIALI CON IL SISTEMA DI NAVIGAZIONE PROFESSIONALE.

Hi-Matic con cambio automatico a 8 rapporti è stata ampliata per includere una linea di modelli più ricca, in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Offre la massima comodità e tutti i possibili vantaggi in materia di sicurezza, prestazioni e produttività grazie alla leva del cambio ergonomica multifunzionale e alla strategia di cambio auto adattativa.

Inoltre, la gamma è dotata del sistema intelligente Eco-Switch PRO, che riconosce se il veicolo è carico o meno, riducendo il consumo di carburante e diminuendo ulteriormente le emissioni senza compromettere la produttività del cliente. "Con l'introduzione del cambio Hi-Matic, Iveco ha iniziato a riscrivere le regole sull'efficienza dei consumi e sul piacere di guida - ha ricordato Pierre

Lahutte - Il cambio Hi-Matic cambia le marce più velocemente e più precisamente rispetto al miglior autista del pianeta: l'innesto avviene in meno di 200 millisecondi quando è richiesta un'elevata prontezza di risposta in accelerazione".

Hi-Matic è stato sviluppato in collaborazione con ZF ed è disponibile anche sulle vetture di punta prodotte da Jeep e Maserati. Oltre a consentire un piacere di guida assoluto, riduce i costi di riparazione e manutenzione del 10 per cento rispetto agli altri cambi manuali, grazie alle sue eccezionali caratteristiche di durata e affidabilità. Nuovo Daily Euro 6 si basa sul successo del nuovo Daily lanciato nel 2014, "il miglior Daily di sempre", incoronato "International Van of the Year 2015" e vincitore di premi in tutto il mondo.

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

PRESTAZIONI SENZA UGUALI

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

EFFICIENZA DEI CONSUMI MIGLIORATA

Fino all'8% di risparmio*

*Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti e in base
al nuovo ciclo NEDC (New European Driving Cycle).

COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE RIDOTTI

Fino al 12% di risparmio**

**Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

CARICO UTILE IMBATTIBILE

Fino a 4,9 tonnellate
con versatilità illimitata

Il Nuovo Daily E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. Con i suoi nuovi motori Euro 6 che garantiscono più potenza, consumi ridotti e il più basso costo totale d'esercizio della categoria, il suo comfort migliorato e la connettività avanzata, combinati con le sue oltre 8.000 possibili configurazioni, è il partner perfetto per il tuo business.

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Più a lungo in viaggio. Più raramente in officina.

Per vedere oggi un esempio di efficienza.

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

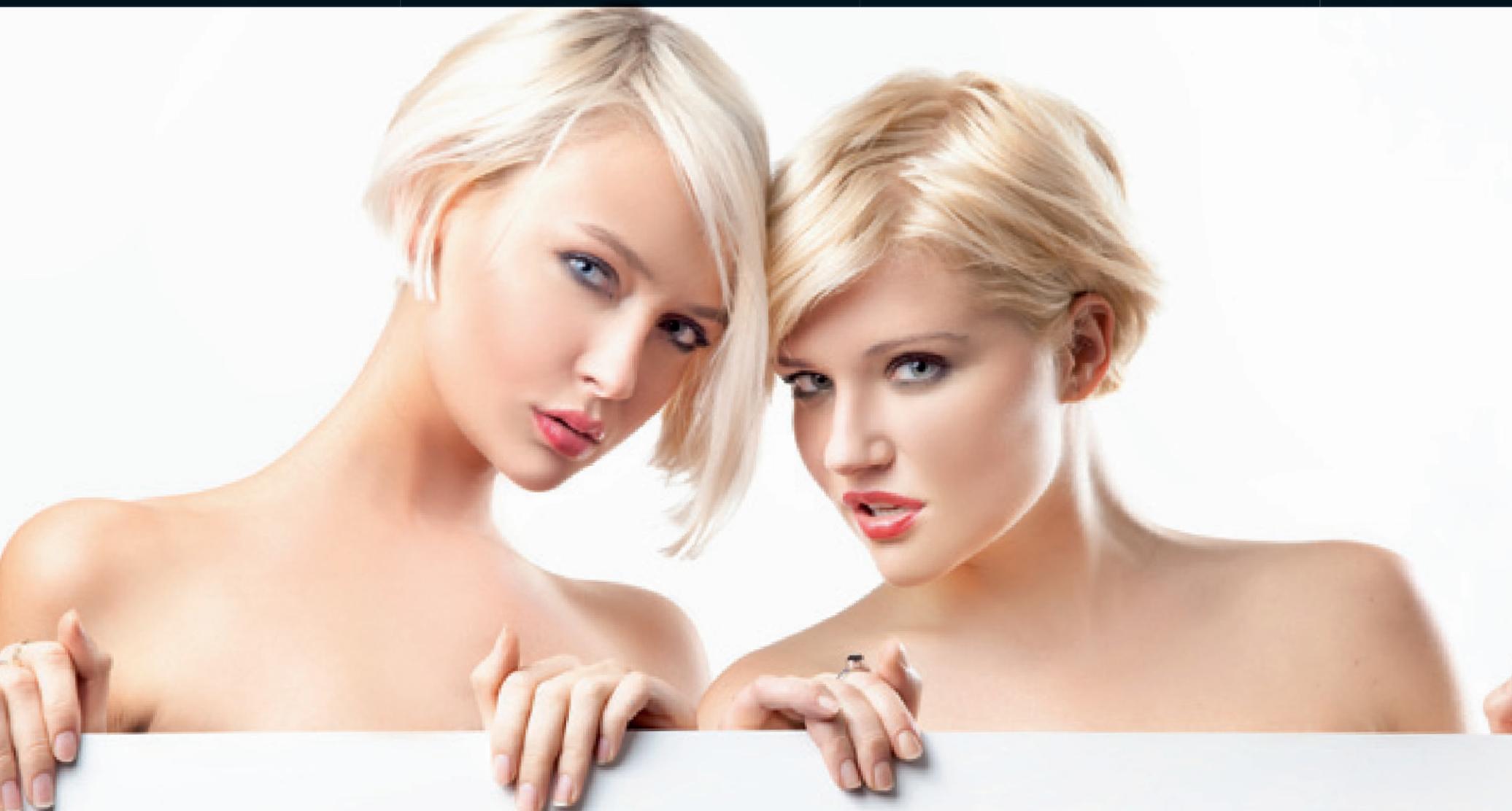


Un marchio Daimler



Mercedes-Benz
The standard for buses.

SR2 SUPER DUPLEx



Raddoppiate le vostre performance senza rischi



SR2 SUPERDUPLEx offre un carico di 66 pallet su due livelli senza rischio di ribaltamento grazie al telaio SUPERSTABLE (Premio per l'Innovazione Solutrans 2011). Offre un margine di sicurezza supplementare che respinge il limite di ribaltamento del 10% durante le curve.

- Corsia d'asse aumentata fino a 2140 mm
- Cuscinetti di sospensione 360 mm
- Stabilizzatori laterali
- Cremagliere duplex 100% incassate
- Fino a 2,8 m di altezza utile sotto 4 m fuoritutto
- 66 pallet in bi-temperatura con paratia

+ CAPACITÀ + STABILITÀ
66 pallet su due livelli telaio SuperStable corsia allargata

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

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

www.lamberet.it