

Autorama / Novità, fatti ed eventi

Salone di Hannover / Speciale con tutte le novità



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

YELLOW
by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre
il venerdì alle ore 20.30

ODEON

SKY Canale 827

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XX - N. 193 - OTTOBRE 2010

€ 5,00

**20
anni**



I PNEUMATICI MICHELIN X ENERGY™ SAVER GREEN
ti hanno fatto risparmiare **17.680 litri di carburante!***



E VOI, QUANTO RISPARMIERESTE CON MICHELIN X ENERGY™ SAVER GREEN ?

Per saperlo, visitate il sito www.michelintransport.com, inserite i parametri di riferimento della vostra flotta, e scoprite quanto i nostri pneumatici vi possono far risparmiare.

La nuova carcassa ENERGY™ FLEX, derivata dalle Michelin Durable Technologies, permette di ridurre il consumo di carburante del vostro veicolo dal primo all'ultimo chilometro, senza pregiudicare sicurezza e longevità chilometrica.

Inoltre, con la gamma MICHELIN ENERGY™ SAVERGREEN, vengono ridotte le emissioni di CO₂ e si rispetta maggiormente l'ambiente.

* Calcolo effettuato sulla base di un risparmio stimato di 0,4 l / 100 km per una flotta di 34 veicoli, che percorrono 130.000 km annui.
Il confronto viene effettuato tra trattori in 315/70 R 22.5 equipaggiati con pneumatici MICHELIN X ENERGY™ SAVERGREEN, e dei trattori equipaggiati in MICHELIN XZA2 ENERGY e MICHELIN XDA2+ ENERGY (semirimorchi equipaggiati tutti in 385/55 R 22.5 XTA2 ENERGY).

EDITORIALE

Vent'anni al servizio degli operatori dell'autotrasporto

Paolo Altieri

Festeggiare un compleanno è sempre motivo di soddisfazione per il festeggiato e per chi plaude a un evento così importante. Per noi di Vega Editrice che con questo fascicolo speciale di ottobre celebriamo il traguardo dei 20 anni raggiunti da Il Mondo dei Trasporti, la soddisfazione è ancora maggiore perché abbiamo fatto del nostro mensile, nel corso degli ultimi 20 anni, una pubblicazione che gradualmente ha saputo farsi apprezzare come uno strumento d'informazione sul settore dell'autotrasporto sempre più puntuale e ricco fino a proporsi oggi come un insostituibile punto di riferimento per tutti coloro che operano nel mondo dell'autotrasporto su gomma, siano essi i produttori di veicoli industriali e commerciali oltre che di autobus, siano essi gli allestitori, le aziende che forniscono grande e piccola componentistica a questi settori, il mondo dei pneumatici, quello dei carburanti, naturalmente le aziende di trasporto e della logistica, le associazioni di categoria.

Non è stato e non è un lavoro facile occuparsi di un mondo così variegato, dalle molteplici problematiche, non è stato e non è facile approfondire ogni mese quanto ruota intorno a un mondo che giustamente viene considerato il motore dell'economia dei Paesi avanzati ma nello stesso tempo il motore per lo sviluppo delle economie dei Paesi che con fatica si affacciano al benessere. Il nostro impegno è stato fin dall'inizio quello di offrire una visione di questo mondo non necessariamente solo sotto il profilo tecnico, ma approfondendo le mille tematiche che si intrecciano attorno a un veicolo industriale o commerciale, attorno a un autobus.

Mi piace ricordare che la nascita de Il Mondo dei Trasporti avviene a seguito di un cordiale colloquio con il compianto Giorgio Bertoldi, all'epoca Direttore della Comunicazione Iveco. Ci conosceamo in quanto in quei tempi, sul mensile Autorama che dirigevo, abitualmente dedicavo un paio di pagine al settore dei veicoli industriali. Quel giorno mi disse quasi a bruciapelo: "Paolo, ma non hai mai pensato di dar vita a un giornale dedicato ai trasporti? Per Vega Editrice, che regge la sua attività solo sul mensile Autorama, sarebbe il modo per allargare il campo di azione. Non solo, ma una nuova "voce" nel panorama editoriale del settore dei trasporti sarebbe salutata con estremo interesse dai costruttori di veicoli industriali e commerciali".

Inutile dire che la sfida mi stuzzicava. Non ci pensai molto. Mi misi immediatamente al lavoro e nemmeno due mesi dopo quel colloquio il primo numero de Il Mondo dei Trasporti era già una realtà. Avevo anche puntato su una linea innovativa per il settore. Che si sarebbe rivelata talmente vincente da indurre anche le altre pubblicazioni del settore, fino ad allora concentrate soprattutto nel "raccontare" l'oggetto camion, a seguirci in qualche modo. La linea scelta da Il Mondo dei Trasporti era quella di dare voce agli operatori del settore facendo loro raccontare i problemi con i quali si confrontavano tutti i giorni. In pratica abbiamo voluto fin dall'inizio far risaltare l'umanità di quanti, ognuno nel proprio ruolo, davano il proprio contributo al successo delle varie aziende.

Così abbiamo cominciato per primi a far conoscere nella vita professionale e privata una lunga serie di personaggi e manager, dagli amministratori delegati e direttori generali ai progettisti, dai titolari delle concessionarie ma anche delle officine di riparazione e assistenza ai titolari delle aziende di trasporti, senza tralasciare ovviamente di spiegare l'evoluzione dei prodotti ma anche spiegando le iniziative commerciali e di marketing alla base dei lanci dei vari prodotti. Mese dopo mese abbiamo profuso le migliori energie nostre e dei tanti collaboratori, che proprio ne Il Mondo dei Trasporti si sono formati giornalmisticamente prima di andare ad affrontare nuove esperienze, per cercare di dare ai

nostri lettori una informazione sempre più ricca e completa e se oggi possiamo celebrare il traguardo dei 20 anni, vuol dire che ne abbiamo conquistato la fiducia e l'apprezzamento.

Sappiamo che abbiamo raggiunto solo una bella tappa. Dobbiamo continuare ad impegnarci con la stessa passione con l'identico entusiasmo e con uguale spirito di sacrificio per mantenere alta la bandiera de Il Mondo dei Trasporti per consentirgli di puntare a ulteriori ambiziosi traguardi. Vega Editrice è consapevole delle difficoltà dei tempi che stiamo attraversando, ma nello stesso tempo ha la convinzione che Il Mondo dei Trasporti ha le carte in regola per superare la tempesta infinita della crisi economica che negli ultimi due anni ha rallentato in maniera pesante gli investimenti pubblicitari da parte delle industrie del settore.

È stata dura, abbiamo stretto i denti, ma anche in questi ultimi due anni pesantissimi abbiamo mantenuto con Il Mondo dei Trasporti il solito ricco livello d'informazione. Confermiamo il nostro impegno a tutto campo per il futuro, trovandoci perfettamente d'accordo con quanto Stefano Chmielewski, presidente di Renault Trucks, ama ricordare da tempo e cioè che la società non potrà mai fare a meno del camion se la gente vuole trovare ogni giorno nei negozi quanto serve per vivere. Ecco, Il Mondo dei Trasporti continuerà a raccontare il cammino delle merci dai luoghi di produzione fino ai punti di vendita. Si tratta di una filiera dai mille protagonisti, ognuno con una propria storia, che è quella che continuerà a riempire ogni mese le nostre pagine.

È un lavoro che abbiamo imparato a fare bene in questi vent'anni. Lo faremo ancora meglio perché oggi il Mondo dei Trasporti conta su un team ben affiatato, animato da uno spirito di corpo che è la vera forza che ci accompagna ogni giorno. Non mi resta che il ringraziamento più sincero per quanti hanno creduto e continuano a credere in noi. Continueremo a soddisfarli al meglio.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo AltieriDIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20052 Monza
tel. 039/493101 - 493103 - fax 039/493102
e-mail: info@vegaeditrice.itSEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

Co.Prom: Via Ramazzotti 20 - 20052 Monza
tel. 039/493101-2 - fax 039/493102

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 100,00 - Versamento sul c/c postale n. 40699209 intestato a Vega Editrice Srl, Milano - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione MA-FA: Cologno M.se (MI).



I messaggi di auguri per i nostri 20 anni

Stefano Chmielewski

Presidente & Ceo
RENAULT TRUCKS

“20 anni! Quasi maggiorenne, ma fin dalla nascita un giornale con le idee chiare: mettere in evidenza i problemi del trasporto, i suoi veicoli e la loro rete di distribuzione; qualità degli uomini, successi personali e di gruppo... Ammettiamolo, una grande idea riuscita proprio bene, bilanciando la presenza delle tre voci che contano, che sono la spina dorsale dell'economia del trasporto, dando voce ai successi, alle aspirazioni, al desiderio di essere sempre un passo avanti di uomini e società che siano esse di trasporto, concessionarie o di autotrasporto; mettendo in luce pregi e difetti con assoluta imparzialità professionale. Forse proprio per questo è sempre un piacere accogliere Paolo Altieri per fare le “quattro” chiacchiere annuali a Saint Priest in Renault Trucks, così facendo viaggiare le idee attraverso il mondo del camion, per guardare avanti con fiducia e simpatia. Un giornale fatto per noi, uomini semplici e diretti, che desideriamo cose concrete. Cosa dire di più? Che resti così; genuino, professionale e simpatico perché ci accompagni lungo il nostro arduo cammino professionale. Grazie per tutto ciò.



Andreas Schmid

Direttore Generale
Veicoli Industriali e Commerciali
MERCEDES-BENZ ITALIA

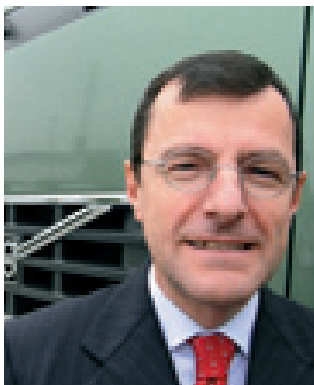
“In questi venti anni il mondo del trasporto, la distribuzione e la vita al volante dei Veicoli Industriali è cambiata radicalmente. “Il Mondo dei Trasporti” ha saputo accompagnare questa evoluzione rivestendo il ruolo di opinion leader in un settore complesso come quello del trasporto e rivelandosi, nel corso degli anni, un valido mezzo d'informazione per tutti gli operatori del settore. Grazie alla mia precedente esperienza in Mercedes-Benz Italia, dal 1996 al 2001, ho già potuto apprezzare la linea editoriale di “Il Mondo dei Trasporti”; uno strumento ideale per il “padroncino” così come per la grande impresa, una rivista che non parla solo di prodotti, ma che affronta a 360° tutti i temi che ruotano intorno al trasporto su gomma: mezzi e tecnica, legislazione e sicurezza, economia e quotidianità. Un punto di riferimento per imprenditori e Case costruttrici, sempre in linea con i temi d'attualità e con gli sviluppi futuri del mercato dei trasporti. Una rivista che apprezzo molto e alla quale colgo l'occasione per fare i miei complimenti augurando un futuro di professionalità e successo.



Marco Lazzoni

Amministratore delegato
Sede Italiana
VOLVO TRUCKS CORPORATION

“Da oltre 20 anni il Mondo dei Trasporti è sempre stato presente nel nostro settore con professionalità e competenza dando a tutti noi la possibilità di conoscere e approfondire fatti, prodotti, aneddoti e curiosità. Volvo Trucks si congratula con Paolo Altieri e con tutto il suo staff per l'ottimo lavoro svolto e augura a tutti loro un futuro ricco di soddisfazioni. Continuate così ragazzi.... Buon lavoro.



Enrico Vassallo

Direttore generale
IVECO IRISBUS ITALIA

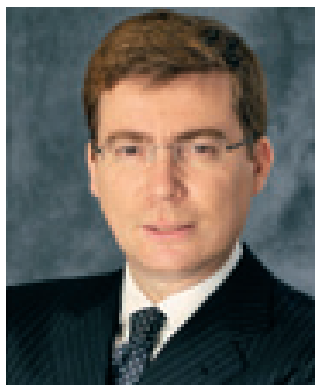
“20 anni di attività: davvero un traguardo significativo per Il Mondo dei Trasporti, una rivista che è sempre stata un riferimento per gli operatori di questo settore, con un taglio giornalistico assolutamente distintivo. Tanti complimenti a Paolo Altieri e a tutta la sua squadra con l'augurio di continuare su questa strada ancora per moltissimi anni!



Lorenzo Sistino

Ceo FIAT PROFESSIONAL

“Caro Paolo, poche parole per festeggiare un traguardo così prestigioso per la Tua rivista. In questi anni abbiamo potuto apprezzare la professionalità e la dedizione con cui il Tuo mensile si dedica alle tematiche del trasporto e del business, fornendoci puntualmente anticipazioni, interviste e articoli sempre molto interessanti e approfonditi. In questi venti anni anche i veicoli commerciali Fiat hanno fatto parecchia strada, ampliando e rinnovando continuamente la gamma prodotto e la struttura organizzativa sempre al servizio del cliente, diventando un vero e proprio Brand stabilmente al 2° posto nel ranking Europeo dei LCV. Fiat Professional, anche grazie alla Tua rivista, ha potuto beneficiare di una vetrina prestigiosa e professionale e per questo Ti vogliamo ringraziare, consapevoli che il lavoro svolto sin qui, sia per noi che per Te, sarà da ulteriore stimolo per le attività negli anni che verranno.



Ottavio Gioglio

General Manager
IVECO MERCATO ITALIA

“Quando sembra che un settore sia maturo, troppo affollato e che ci sia troppa offerta e troppi concorrenti ecco che si concretizza una idea che cambia scenario e regole del gioco obbligando tutti a fare i conti con il nuovo. Dopo 20 anni di presenza sul mercato de Il Mondo dei Trasporti va riconosciuto a Paolo Altieri il merito di aver saputo inventare un nuovo modo di parlare di “camion”.



Christian Levin

SCANIA

“Essendo arrivato in Italia solo verso la fine del 2006, non ho potuto seguire l'evoluzione della rivista nel corso della sua lunga storia e la mia esperienza è quindi limitata a questi quattro anni di permanenza in Italia. Posso però affermare che Il Mondo dei Trasporti ha arricchito il panorama informativo italiano nel settore dei veicoli industriali, dando voce, con tempestività, alle novità tecniche e alle politiche commerciali e di marketing delle Case costruttrici presenti sul territorio italiano.



Roman Biondi

Amministratore Delegato
EvoBus ITALIA

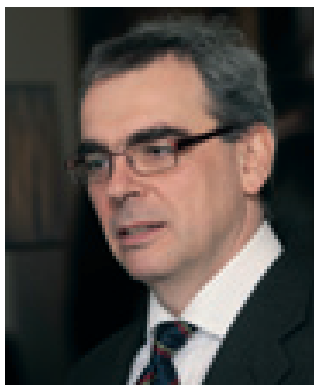
“È sempre un piacere avere a che fare con una rivista che sa parlare di argomenti tecnici ma anche di attualità con freschezza e competenza. Paolo Altieri con Il Mondo dei Trasporti in particolare sa interpretare le istanze di un settore in continua evoluzione come quello degli autobus, sa raccontarci ma soprattutto capirci, il che a volte non è facile. Per questo gli auguriamo, ma anche ci auguriamo, che resti al nostro fianco almeno per altri vent'anni.



Franco Miniero

Senior Vice Presidente Sales & Marketing IVECO

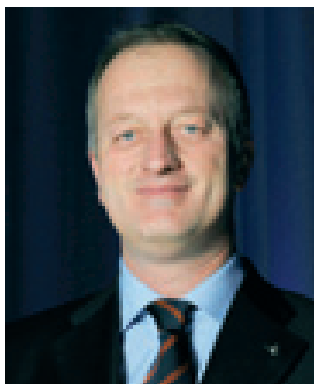
“Vent'anni costituiscono certamente un traguardo importante per una rivista che ha saputo guadagnarsi sul campo il merito di essere diventata un punto di riferimento nel panorama editoriale dedicato ai trasporti. Segno evidente della capacità di chi come Paolo Altieri ha saputo gestire il cambiamento, adattando la rivista alle nuove situazioni, mettendo sempre in evidenza le persone nel raccontare i prodotti di ogni singola azienda costruttrice e del suo operato. Un traguardo che deve essere anche uno stimolo ad accettare la sfida, che è poi la sfida di tutti quanti noi, per uscire rafforzati da quella che è sicuramente la peggiore crisi finanziaria di tutti i tempi.



Giancarlo Codazzi

Direttore Generale
MAN TRUCK & BUS ITALIA

“Conosco il Mondo dei Trasporti fin dal primo numero pubblicato nel lontano 1990 e mi piace ricordare che in quel periodo ero già da qualche anno nel settore dei veicoli industriali. Con Paolo Altieri e la sua rivista è stato facile instaurare subito un rapporto sincero di collaborazione. La rivista dà voce e un volto ai protagonisti del mondo dell'autotrasporto: un modo per far conoscere oltre ai prodotti e servizi offerti, anche il lato umano delle persone e i loro pensieri. Mi sento di affermare che con il primo numero de Il Mondo dei Trasporti avevo di fatto i “pantaloncini corti”. Oggi, 20 anni dopo, anche grazie alle informazioni ricevute da Il Mondo dei Trasporti, ho potuto cambiare abito e condividere la crescita della rivista in vari momenti importanti. Auguro con tutto l'affetto e la simpatia altri 20 anni di successi alla rivista, alla redazione e al suo ideatore, Paolo Altieri.



Franco Fenoglio

Vice Presidente e Direttore
PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI

“Caro Paolo, mi voglio congratulare con te per il grande successo ottenuto non solo nel campo giornalistico, ma soprattutto come uomo, che ha saputo conquistare nel settore del trasporto un ruolo di riferimento per tutti noi. La rivista “Il Mondo del Trasporto” ha la capacità di dare spunti non solo tecnici ma soprattutto umani e veri di tutte le persone che vivono quotidianamente sulle strade. Credo di poter dire che dopo 20 anni nessuno ancora ha saputo interpretare il trasporto come hai saputo fare tu. Ancora complimenti e altri 100 di questi giorni.



Marco Civinini

Director Business Operations
Project Manager International
ZF ITALIA

“Caro Paolo, ogni mese un riferimento per tutti noi “camionari” e “autobussieri” e un appuntamento fisso e ineludibile. Da 20 anni!! Le nostre congratulazioni a te e alla tua redazione. P.S.: per i prossimi 20 anni solito appuntamento?...



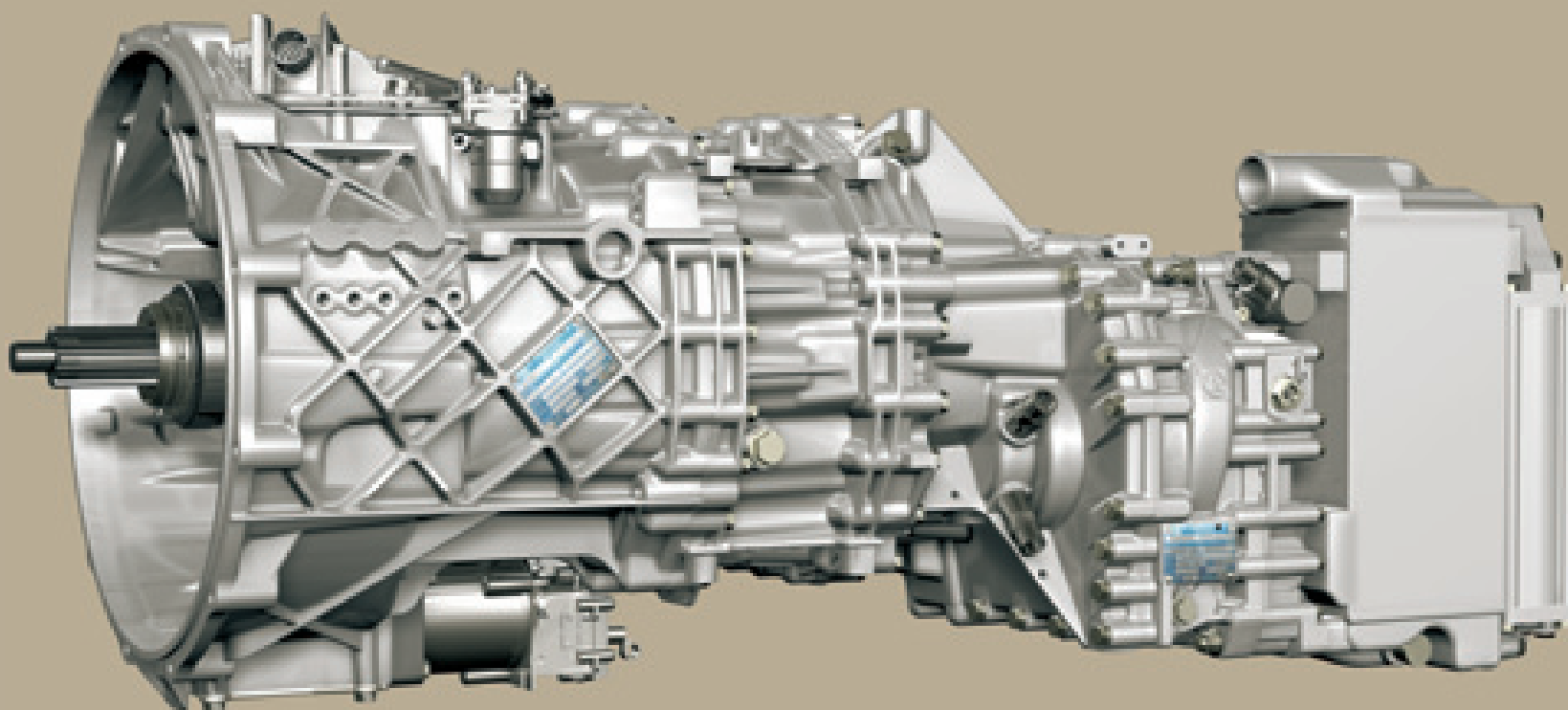
Grazie!



Technologia ZF –
una scelta intelligente.

AS Tronic+Intarder.
Automaticamente efficiente.

N°1



www.zf.com

Sia che si tratti di trasporto a lunga distanza o di distribuzione oppure di un veicolo speciale – con il n° 1 tra i cambi automatici gli autocarri sono sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza. AS Tronic+Intarder rendono gli autocarri automaticamente più economici. Come MAN TipMatic, Iveco EuroTronic e DAF AS-Tronic riduce i consumi ed i costi di manutenzione. AS Tronic+Intarder. Il n° 1, automaticamente.

Trasmissioni e sistemi autotelaio



IVECO IERI E OGGI

Oggi al tavolo
dei potenti
del trasporto

Era il 1975. Nonostante l'Occidente fosse reduce da una grave crisi energetica, c'era chi guardava avanti, verso il mercato continentale che avrebbe imposto concentrazioni produttive e marchi transnazionali. Nasce Iveco.

L'anno del Nobel per la pace ad Andrei Sacharov e per la letteratura a Eugenio Montale, l'anno in cui Giovanni Agnelli, da presidente di Confindustria, firma con i sindacati l'accordo sul punto unico di contingenza, è lo stesso, il 1975, in cui

Bruno Beccaria, a Torino, sottoscrive un altro documento, l'atto di nascita dell'Industrial Vehicle Corporation, Iveco, punto di svolta già allora nella costruzione dei mezzi pesanti per l'Italia e oggi per il mondo intero.

A spingere Beccaria a creare una potenza industriale nel settore del trasporto merci su gomma fu la convinzione che il futuro del camion sarebbe stato europeo e per raggiungere l'obiettivo cominciò con l'acquisire Unic in Francia e Magirus

Deutz in Germania saldandole subito ai camion Fiat, OM e Lancia Veicoli Speciali.

Per anni i mezzi escono dalle fabbriche del Gruppo con il doppio brand, Fiat-Iveco ad esempio oppure OM-Iveco e così per gli altri marchi, fino a



L'evoluzione del prodotto Iveco all'insegna della costante innovazione

Lo Stralis segna la grande svolta

TORINO - Sforzi tecnologici a non finire comunicati con operazioni che hanno bucatato gli schermi, come Overland, giunta quest'anno alla 12ma edizione. E sotto il vestito, ben curato nelle linee delle cabine e nei contorni complessivi dei veicoli, i motori della gamma Cursor che, a partire dal '98, hanno ridotto le cilindrata, prodotto potenze specifiche invidiabili e consumi sobri che hanno giustamente premiato le vendite senza le quali ogni sforzo parrebbe vano. Un insieme di fattori positivi che nei primi anni di questo secolo si sono riflessi positivamente sui profitti, generando una boccata d'ossigeno per tutto il gruppo Fiat che ha così potuto superare momenti di obiettiva difficoltà e arrivare al 2010 con nuovi progetti a brevissimo termine, a partire da quello che prevede la costituzione di Fiat Industrial da quotare in borsa all'interno della quale far confluire Iveco con Cnh e l'attività Powertrain dedicata ai mezzi pesanti.

Iveco ha stupito gli scettici a livello planetario sfornando veicoli sempre più affidabili. Un salto nel tempo, agli anni in cui Il Mondo dei Trasporti iniziava le sue pubblicazioni, vent'anni fa, mostra il gruppo in preda a fortissimi cambiamenti. Capitalizzato il successo del Turbostar (nato nell'84), nel 1991 si lavora alacremente per farsi trovare pronti alla sfida europea, la libera circolazione delle merci che prenderà il via dal 1993. Per quella data ci vuole una gamma di pesanti affidabili, robusti, potenti, capaci di attraversare in lungo e in largo il Continente con consumi contenuti. Iveco investe e a raffica, a circa un anno di distanza uno dall'altro, dalle sue fabbriche escono Eurocargo (Truck of the year 1992), Eurotech (che riaggancia il titolo l'anno successivo) ed Eurostar.

Nel 1997, nasce Eurotronic, il primo cambio automatizzato che Iveco crea in collaborazione con Zf e che esordisce su Eurotech ed Eurostar: oltre a garantire un maggiore comfort permette all'autista la piena concentrazione sulla guida e produce una sensibile riduzione dei costi d'esercizio. A seguire la nuova gamma Eurotech Performer lanciata insieme a una campagna per una maggior trasparenza dei listini che, con sconti esagerati praticati da tutti i costruttori, avevano creato disorientamento tra la clientela. I nuovi mezzi, ricchi di innovazione, lucidano il marchio ripetutamente, fino allo Stralis che porta a Iveco il terzo Truck of the year nel 2003 e che nella gamma full-range si posizionerà al top con la versione da 560 cv, fratello maggiore dei furgoni Daily celebri in tutto il mondo.

Nel 2006 il passaggio a Euro 4 e 5 avviene rialzando le potenze e le coppie del Cursor, mentre nel 2008 riaffiora un mito con il lancio della nuova Campagnola, il glorioso fuoristrada Fiat nato nel '51 che con il Massif (anch'esso un off road ma ideato per impieghi professionali) ha in comune la catena cinematica ereditata dal Daily 4x4 e il telaio a longheroni.

E si accelera con lo sviluppo di motori sempre più ecologici of-

frendo al tempo stesso consumi sempre più bassi per soddisfare i clienti contenendo i costi sempre più alti e riducendo le emissioni nocive. In questo senso Iveco negli anni si è distinto lavorando anche sulle riduzioni di tara e migliorando le prestazioni dei motori. Sul primo versante va citato un camion come il Super light, presentato nel 2009, un trattore Stralis dedicato al trasporto petrolifero alleggerito di tutto ciò che non è strettamente necessario e la cui tara è scesa da 7,3 t a 6,1 rinunciando a spoiler, minigonne, cambio sincronizzato (sostituito da un automatizzato), volume del serbatoio carburante (da 600 litri a 200, e di plastica) e altro ancora. Quanto le prestazioni dei camion siano migliorate negli ultimi decenni lo testimonia il fatto che uno degli Stralis "più deboli" in listino, il 360 (da altrettanti cv) Cursor 8, sviluppa con 6 cilindri per 7,8 litri più energia del 190.35 di fine anni '70 che allora, con un V8 da oltre 17 litri, era quanto di meglio il costruttore nazionale potesse offrire.

Ma in un periodo in cui il mercato si muove al rallentatore, con i clienti preoccupati per la situazione e una cautela diffusa che rimanda il più possibile l'acquisto di un nuovo camion è importante non deludere le attese: è anche questa sensibilità che ha portato Iveco a rafforzare ed ottimizzare la struttura logistica a livello internazionale, una funzione trasversale che si interfaccia con la vendita e la produzione per raccordare le due aree e cogliere ogni piccolo segnale emesso dal mercato da non sprecare.

che il nuovo marchio Iveco acquista visibilità, si afferma ed è pronto a muoversi sulle sue gambe, o meglio ruote. Insomma funziona, l'ipotesi di partenza viene avvalorata e nel '79 la guida di Iveco passa a Jacques Vandamme che in un solo anno crea la struttura funzionale nei vari Paesi in cui il gruppo è presente. Nell'80 subentra Giorgio Manina che fino all'84 lavora al consolidamento del marchio e alla riorganizzazione della rete commerciale, alla cui responsabilità chiama Giancarlo Boschetti. A Giorgio Garuzzo tocca poi l'operazione di sviluppo e lancio del Turbostar, cui segue la gamma Euro completata dall'acquisizione di Ford Trucks in Europa.

Nel '90, l'anno dei Mondiali di calcio in Italia, suona la campana per lo stesso Boschetti; è lui l'amministratore delegato che diffonde Iveco nel mondo, lancia una serie di prodotti, ne rinnova altri, allestisce una moderna struttura di marketing e comunicazione e rileva Pegaso in Spagna prima di passare a Fiat Auto all'inizio degli anni 2000, mancando per poco la soddisfazione di lanciare personalmente lo Stralis. I suoi sono tuttavia anni durissimi, la crisi internazionale risparmia praticamente solo la Germania favorita dalla riunificazione che

pungola i consumi, mentre in Italia la gelata supplementare indotta da Tangentopoli impone un'attesa lunga, fino al 1995, prima di vedere la domanda rialzare la testa.

Nel 1995, a 20 anni dalla sua costituzione, Iveco si ritrova tra i 12 costruttori europei rimasti in vita dai 48 che erano nel '75. Archiviati i successi, grazie anche alla prima legge Tremonti che "pompa" le vendite di quell'anno, restano non pochi problemi. Nel '97 Boschetti annuncia a Il Mondo dei Trasporti provvedimenti drastici sulla rete vendita: "Dobbiamo razionalizzare la nostra rete per garantire un presidio di territorio più mirato a livello internazionale affidando a chi resta aree più vaste per ridurre i costi distributivi del 25 per cento. Non dobbiamo dimenticare che il trasporto e la logistica come sistema sono in grave ritardo, il che provoca un gap di competitività con i migliori Paesi europei". L'operazione sulla rete è oggi compiuta, ma nonostante siano trascorsi 13 anni il ritardo italiano per quanto riguarda il sistema trasporti del Paese è ancora notevole.

In Italia il gruppo controlla oggi un solo dealer, Officine Brennero di Trento, nato nel 1962 e filiale diretta dal 1988. All'estero invece, e in particola-



Accordi e alleanze internazionali

Cina e Brasile in primo piano

TORINO - Anni vissuti vorticosamente, quelli descritti, con l'impegno di uomini che non si sono risparmiati per farsi largo con impianti produttivi in Australia come in Cina, Europa e Sudamerica, Russia e Africa. Tra gli accordi più importanti stipulati da Iveco quello del 1994 con la russa Uralaz per la produzione di mezzi artici, capaci di operare a -55°C.

Ma già nel 1992 in Australia s'è dato vita a una Società, che diventerà leader di mercato grazie ad accordi con International Harvester, poi divenuta Navistar e che più tardi prenderà il nome di Iveco Trucks of Australia e oggi Iveco Australia. E ancora in Turchia joint venture con il gruppo Koc e in Ucraina con la Kraz, unico produttore locale di veicoli industriali.

Nel 1998 si è consolidata l'immagine in Australia e Brasile con l'AusTech, un trattore a cabina arretrata su base EuroTech con diverse motorizzazioni: Cummins o Detroit diesel per l'Australia e made in Iveco per il Sudamerica. Nello stesso anno con Renault nasce Irisbus, joint venture nel settore trasporto persone della quale, quando i francesi si accorderanno con Volvo per i camion, Iveco prenderà il controllo totale.

Oggi in Australia Iveco si pone fra i principali costruttori con il Powerstar e altri veicoli adatti a quel Continente e in Brasile con nuovi veicoli di sicuro successo come il Vertis in un mercato fortemente proiettato alla crescita.

Tra gli accordi più promettenti e destinati ad avere un grande peso nel futuro di Iveco vi sono tuttavia quelli raggiunti in Cina a partire dal 1985, quando

l'azienda tra le primissime imprese occidentali stipula un accordo di licenza con il partner cinese NAC di Nanchino per la produzione locale dei Daily. Nel 1996 l'accordo con NAC è trasformato in una joint venture al 50 per cento, la Naveco, mentre del 2006 è la creazione di tre nuove joint venture: la prima con NAC dedicata alla produzione di veicoli commerciali medi, la seconda e la terza con Saic - azienda leader nel settore automotive in Cina - per la produzione di mezzi pesanti e motori. Con l'acquisizione nel 2007 di NAC da parte di Saic, quest'ultima è divenuta l'unico partner di Iveco in Cina, ora presente nel Paese in tutti i segmenti e gamme del mercato dei mezzi da lavoro: nel segmento leggeri e medi con il marchio Yuejin e con la gamma pesante con il marchio Hongyan. Il brand Iveco, invece, contraddistingue le gamme del segmento premium.



clays con l'intento di soddisfare maggiormente e migliorare i servizi alla clientela vista la mole del gruppo inglese e ai vertici ci sono altri cambi: Stefano Sterpone, responsabile del mercato Italia, va a guidare vendite e marketing a livello mondiale, mentre Fenoglio passa a presiedere lo sviluppo internazionale e dopo una breve esperienza alla New Holland, lascia definitivamente l'azienda.

Nel frattempo il timone di Iveco è passato a Paolo Monferino che lo tiene ancora oggi saldamente in mano. È Monferino che deve misurarsi con i nuovi vincoli, sempre più stringenti, sulle emissioni, e nel 2009 pure con la peggior crisi dal Dopoguerra che come una scure cade sulle immatricola-



Sopra, uno dei prodotti di punta dell'attuale offerta Iveco: l'Eurocargo. A sinistra, il Genlyon prodotto in Asia.



Giorgio Garuzzo



Giancarlo Boschetti



Josè Maria Alapont



Paolo Monferino

re in Germania, i dealer di proprietà sono numerosi anche se ci si appoggia spesso a rivenditori indipendenti di dimensioni ragguardevoli, capaci di stare sul mercato in maniera adeguata.

Nella primavera 2000 Fiat si allea con General Motors e ci si aspetta qualche conseguenza sui mezzi pesanti, dei quali Iveco ne avrà venduti a fine anno in Italia ben 9.490. Si mormora di un possibile accordo con Man, suggerito dalle parole del presidente Fiat dell'epoca, Paolo Fresco: "Quella dei veicoli industriali rimane un'area in cui un'acquisizione completerebbe il profilo strategico delle nostre attività". Ma mentre già sfuma l'intesa con Renault che aveva dato vita a Irisbus per la costruzione di veicoli per il trasporto passeggeri, marchio che alla separazione rimarrà a Iveco, Boschetti, forse infastidito dalle resistenze dei tedeschi taglia la testa al toro: "Non abbiamo bisogno di alleanze a ogni costo". E finisce lì.

Inesorabile, ecco il 2001. In autunno Franco Fenoglio, vice presidente per le attività commerciali, è preoccupato per i mesi a venire. Prima dell'attentato alle Torri gemelle di New York prevedeva un calo per l'anno in arrivo del 10 per cento, ma ora è più pessimista. Certo, la frenata è anche da attribuire all'attesa per la Tremonti bis, associata al ritardo nel lancio dei nuovi motori con turbina a geometria variabile, tara ridotta, consumi inferiori e cambio olio a 100mila km che quando esordiranno sul mercato faranno la differenza. Intanto però bisogna stringere i denti e contenere la contrazione del

mercato che tutto sommato è sopportabile: l'immatricolato Italia scivolerà "solo" a 8.697 pezzi tra i pesanti. La turbina a geometria variabile debutta dapprima sull'EuroTech con il motore Cursor 8 e poi sull'EuroStar con il motore Cursor 10, mentre nel 2001 avviene il rinnovo di EuroCargo, con il nuovo motore Tector, frutto di un'importante joint-venture con Cummins. Poi Boschetti va, dunque, in Fiat Auto, dove lo seguono diversi manager, tra i quali Enzo Gioachin, uomo di lunga appartenenza Fiat oltre che Iveco. Per lui comunque sarà per un breve periodo in quanto rientrerà presto in Iveco per diventare Vice president Customer Service. Tornando a quegli anni, le agevolazioni fiscali della Tremonti e i crediti d'imposta nel 2002 anticipano gli acquisti in Italia (le immatricolazioni risalgono a 9.046), tanto che il 2003 ne risentirà (già a 8.313).

A Boschetti, nel 2002, succede Michel de Lambert che proviene dalla Fraikin, azienda di noleggio camion francese entrata nell'orbita Iveco. De Lambert sogna di diffondere il sistema del rent sopra le 6 t anche in Italia, normativa permettendo. Nel 2004 al vertice subentra poi lo spagnolo José Maria Alapont che trova un mercato sì calante, ma lo Stralis va così bene che le vendite riprendono fiato e nel 2005 arriva pure la versione Executive Space per i padroncini più esigenti: motori Cursor 13 da 480 e 540 cv turbo intercooler con iniettori pompa e cilindrata da 12,9 litri, vernici metallizzate, sedili di pelle e tanti optional compresi nel prezzo. E il mercato tiene.

Tuttavia a maggio l'attività motori viene integrata in Fiat Powertrain Technologies, società autonoma e trasversale al gruppo specializzata in propulsori e cambi. Qualche anno dopo viene creata una joint-venture con il gruppo bancario Bar-

zioni di camion, dimezzandole in Italia e in Europa. Prima dell'estate 2010, Paolo Monferino annuncia un ambizioso Piano Quinquennale con il quale rafforzare la leadership di Iveco nel mondo, puntando soprattutto sul Sud America e sulla Cina.

Una comunicazione intelligente e aggressiva

Da Overland agli All Blacks

TORINO - Frugando nel passato recente di Iveco è facile comprendere come il brillante risultato sia stato ottenuto attraverso un sapiente dosaggio nella miscelazione tra ricerca, sviluppo e comunicazione con iniziative che vanno dalla mitica Overland alle sponsorizzazioni sportive: si pensi al successo ottenuto tramite il sodalizio avviato nel 2007 con gli All Blacks, la nazionale di rugby neozelandese, o al richiamo esercitato nella scorsa primavera dall'applicazione del proprio marchio al campionato Moto GP e Fiat Yamaha Team. Iveco fin dagli anni 80 ha legato di frequente la sua immagine a quella dello sport condividendone spesso i valori: dal calcio, all'atletica, all'off-shore e non ultimo alle Olimpiadi invernali di Torino 2006.

Alla fine degli anni 90, ad esempio, il testimonial di riferimento è stato il pluricampione dei rally Miki Biasion che con il suo Eurocargo ha vinto numerose edizioni del Campionato FIAT Tout terrain. Parlando di piloti nel 2009 la gloriosa vittoria del Trakker da 900 cv guidato da Jan De Rooy nella categoria camion, alla prima edizione dell'Africa Race, la corsa off-road che ha preso il posto della Dakar dopo il trasferimento in Sudamerica. Un modo per testare anche sul campo i propri mezzi in condizioni molto difficili. Eccezionale e altrettanto avventurosa, nel 2008, la



traversata del Canale di Corsica, da Bastia a Viareggio, effettuata da un Daily anfibio: 14 ore per circa 140 km (75 miglia nautiche) con l'ausilio di un propulsore a idrogetto per la navigazione, serbatoi supplementari e un rivestimento a "scafo" del veicolo speciale denominato Terramare.

Che la spettacolarità degli eventi non sia disgiunta dall'attenzione per la ricerca e per l'innovazione imposte dall'evolversi delle sensibilità e delle tecnologie lo dimostrano soluzioni come l'ECODaily 3.0 con motore biturbo che ha ottenuto la certificazione EEV assegnata ai motori con emissioni inquinanti inferiori ai parametri Euro 5 (esiste pure un ECODaily EEV a metano/benzina). Senza contare che il nuovo veicolo commerciale leggero dispone di versioni a metano, elettrica e ibrida. A livello di immagine ECODaily viene abbinato al mitico Popeye, Braccio di Ferro, sinonimo di robustezza e affidabilità oltre che economia ed ecologia..

In "rodaggio" a livello di innovazione c'è inoltre l'Eurocargo Hybrid che sfrutta un motore elettrico alimentato a batterie che si ricaricano in discesa o frenata ausiliaria del tradizionale propulsore diesel. Con il prototipo in circolazione Iveco intende arrivare a una riduzione dei consumi del 20-25% grazie anche al fatto che in piena accelerazione i due motori lavorano insieme, erogando una coppia di 950 Nm.



ACCADEVA NEL MONDO

Alle origini del nostro men-Asile il mondo faceva i conti con l'evento che ha di fatto segnato uno spartiacque nella storia contemporanea: la caduta del Muro di Berlino, avvenuta il 16 novembre 1989.

1990 - La caduta del muro di Berlino apre la strada alla riuni-

ficazione della Germania, avvenuta nel corso dell'anno. In Italia, il 10 marzo, finisce l'era del Pci, ha inizio quella del Pds. E il 1990 è l'anno degli accordi di Schengen, che gradualmente annuleranno le frontiere in Europa, almeno fino al 2001. Nel mese di agosto l'Iraq invade il Kuwait e George Bush avvia



l'operazione "Desert Storm": comincia la prima Guerra del Golfo. A settembre il giudice Rosario Livatino, 38 anni, è assassinato in Sicilia. A ottobre si viene a conoscenza dell'esistenza di Gladio, struttura parallela dei servizi segreti. In Inghilterra finisce l'era Thatcher. Lo scudetto lo vince il Napoli.

1991 - L'anno si apre con la Strage del Pilastro: tre Carabinieri uccisi a Bologna dalla banda della Uno bianca. Nasce l'informazione Fininvest. A febbraio viene fondata la Lega Nord. In Iraq vengono catturati i due militari italiani Maurizio Cocciolone e Gianmarco Bellini. A giugno inizia la guerra in

Jugoslavia. Ad agosto nasce il web. A Villa San Giovanni ucciso il magistrato Antonino Scopelliti, a Palermo l'imprenditore Libero Grassi. A novembre ucciso dall'Aids Freddie Mercury, voce dei Queen. Lo scudetto è della Sampdoria.

1992 - È "annus horribilis"

MERCEDES-BENZ IERI E OGGI

La Stella dei pesanti
da sempre
protagonista in Italia

“Nel 1995 Mercedes-Benz Italia diventa tutta tedesca. Già da tempo il marchio di Stoccarda ha imposto nel settore dei mezzi pesanti una ventata rivoluzionaria, in particolare dal 1990 quando vince con la serie SK il “Truck of the Year”, ripetendosi in seguito con le tre generazioni dell’Actros nel 1997, 2004 e 2009 e con l’Atego che ha appena conquistato il titolo per il 2011.

Quando nel 1995 “Forrest Gump”, con Tom Hanks, fa incetta di Oscar e Giorgia a Sanremo sbaraglia gli avversari con “Come saprei”, Mercedes Benz Italia diventa tutta tedesca. Ciò avviene perché il mitico Piero Boccanelli, che già nel ’73 aveva ceduto la maggioranza dell’Autostar con la quale aveva iniziato a importare i veicoli della Stella, vende pure la quota che gli era rimasta. Nel frattempo Mercedes Benz aveva imposto nel settore dei mezzi pesanti una ventata rivoluzionaria, in particolare a partire dal 1990, quando vinse con la serie SK lo scettro del “Truck of the Year”, ripetendosi in seguito con le tre generazioni Actros, anch’esse trionfanti come camion dell’anno rispettivamente nel ’97, 2004 e 2009. L’avventura nel trasporto per il marchio della Stella comincia prima ancora che i due fondatori Gottlieb Daimler, titolare della Daimler Motoren Gesellschaft e Carl Benz della Benz & Cie decidano di unire i propri destini. In entrambi i casi si tratta di due a-

ziende tra le prime a cimentarsi sul tema dei veicoli a motore, con Benz che già nel 1885 realizza un primo triciclo a motore. Nel campo dei trasporti pesanti il primo prodotto Daimler arriva a fine diciannovesimo secolo, dieci anni prima delle autovetture, si tratta di un bizzarro carro per cavalli riadattato a motore, alimentato da un due cilindri da 4 cv, senza cabina, capace di trasportare 1.500 kg di merce; non ottiene neppure un nome soltanto il numero di serie del progetto, il 42. Subito Daimler ne prepara evoluzioni con potenza di 6, 8 e 10 cv. Benz dal canto suo si dedica invece a un veicolo più leggero, quello che oggi potremmo considerare un van. L’attenzione ai veicoli da lavoro resta anche quando le due aziende nel 1924 siglano un primo accordo preliminare e formalizzano due anni dopo la fusione che darà vita alla Daimler Benz Ag, la cui linea di prodotti verrà raggruppata sotto il nome di Mercedes Benz e il famoso marchio in cui si fondono la stella a tre punte della Daim-

ler, circondata dalla corona d’alloro della Benz. Tra le prime idee comuni c’è proprio una linea di autocarri (nei primi anni di attività Benz ne aveva già prodotti più di 20 mila, Benz circa 13.500), presentata nel 1927 al Motor Show di Colonia. Si tratta di un modello leggero da 3,5 t, l’L1 con potenza di 45 cv e capacità di trasportare 1.500 kg, a cui si affianca il più

pesante L5 da 10 t, che riceve un 8,1 litri da 70 cv, storico motore prodotto dall’Italiana OM, il primo sei cilindri Diesel studiato proprio per i camion. Completano le produzioni due autotelai di media portata denominati N1 e N2.

Dopo lo stop imposto dalla



Top della gamma truck Mercedes-Benz è l’Actros che nelle sue diverse generazioni ha sempre sintetizzato con efficiente concretezza il know-how tecnologico in dotazione alla Casa tedesca.

Seconda Guerra Mondiale, in cui l’azienda si dedica alla produzione bellica, anche di autocarri, il modello di punta si chiama L311 che segnerà tutta l’epoca successiva in cui verrà essenzialmente riproposto in più versioni migliorate. La classe pesante in quel periodo viene

ben rappresentata dal modello L6600, l’ultima della vecchia generazione, e che comunque rimarrà in produzione dal 1950 al 1962. Nonostante la produzione di modelli tradizionali continui fin quasi agli anni Ottanta (basti considerare il musone LS 1928, o l’L626 H), con

Daimler Truck con una leadership mondiale sempre più forte

Un gruppo con mille ramificazioni

Forte degli ambiti riconoscimenti ottenuti vincendo più volte il premio “Truck of the Year”, l’ultima proprio in questo 2010, il primo costruttore mondiale ha fornito la sua migliore prestazione nel 2008 vendendo 472mila mezzi leggeri, medi e pesanti. Tra le iniziative più recenti e promettenti quella di fine 2008 quando Daimler, cui fa capo Mercedes Benz, ha rilevato il 10 per cento della Kamaz, il maggior produttore di truck della Russia, il cui mercato nel 2007 ne ha assorbiti 154mila ed è considerato ad alto tasso di crescita per i prossimi anni, sviluppi della crisi mondiale permettendo. Il costruttore di origine tedesca ha raggiunto la sua leadership mondiale grazie a un’altra mossa ben azzeccata portata a termine nel 1997 in Usa dove ha rilevato, attraverso Freightliner che già controlla-

va dal 1981, l’attività camionistica di Ford (cambiandone il nome in Sterling) reagendo così alla mossa di Paccar che si era allargata in Europa rilevando Daf. Resta da notare a questo proposito che se i positivi risultati conseguiti nel mondo dal gruppo Daimler con i camion hanno permesso di meglio fronteggiare la crisi nel rapporto con la Chrysler dalla quale si è allontanato da qualche anno, proprio Freightliner ha fatto vivere momenti da brivido. È accaduto a fine 2001, per via della crisi che si abbatté sugli Stati Uniti in seguito all’attentato alle Twin Towers: i conti presero davvero una brutta piega perché il costruttore si era preso degli impegni di buy back (di riacquisto) onerosissimi non immaginando minimamente che cosa bolliva in pentola.



Franco Cadei



Marco Lazzoni



Alexander Mueller



Andreas Schmid



l'andar del tempo i camion della Stella perderanno il musone avanzato, finché a metà anni Sessanta la formula della cabina avanzata adottata sulla serie LP non segnerà definitivamente la fine dei vecchi truck in Europa. Il design diventa così moderno e funzionale, già molto simile alle generazioni odierne. Un ulteriore salto in avanti arriva nel 1973, con la New Generation, composta dai modelli NG 73, NG 80 ed NG 85, denominati in base agli anni d'ingresso sul mercato. Le cabine diventano tre, a seconda dell'uso, le potenze crescono fino a 435 cv. A questi dal 1984 si affianca una linea più leggera con i modelli LN 2 ed LK, che vanno a sostituire la serie precedente, rimasta in produzione per ben 18 anni. Dotata di motori a 4 o sei cilindri a iniezione diretta varia, come M.T.T. dalle 6,5 alle 11 t. Nel 1988 la New Generation viene a sua volta sostituita da una serie rinnovata di camion pesanti, la già citata SK che pure dei precedenti mantiene molte caratteristiche come la cabina, quasi inalterata rispetto al passato.

A gestire il passaggio dall'SK al primo Actros in Italia come direttore generale della divisione Truck di Mercedes Benz (i camion non fanno capo a un'azienda autonoma ma a una divisione che ha appunto per responsabile un direttore generale) è Franco Cadei, che regge la carica dal '90 al '98. I primi anni sono duri. Se infatti in Germania il mercato tira, in Italia le cose non vanno bene per via di una crisi di sistema esplosa con il fenomeno Tangentopoli. A dar man forte a Cadei è, nel 1994, un'azione coraggiosa di Mercedes Benz che anticipa di due anni rispetto alla scadenza la disponibilità dei motori Euro 2. Bingo, tanto che nel '96, senza ancora aver venduto gli Actros, le immatricolazioni in Italia balzano a 10.850 contro le 7.951 del 1995, per un bel +36,5 per cento, il che genera una comprensibile euforia se si considera che il mercato in quel periodo continua a singhiozzare. A Roma, dove ha sede la filiale italiana della Stella, non ci si fa intimorire dalle circostanze difficili e si insiste nel 1997 lanciando il servizio Charterway per il noleggio dei veicoli. L'iniziativa si scontra tuttavia con la normativa italiana che lo vieta per i mezzi con Ptt superiore alle 6 t, ma Franco Folgori, a capo della nuova società, spera in un cambiamento con il quale l'Italia possa allinearsi agli altri paesi europei. Intanto l'esordio dell'Actros agisce come un energy drink per le vendite e Benito De Filippis, che succede a Cadei nel '98, ne spiega così la performance crescente sul Mondo dei Trasporti di allora: "Ci aiuta il corretto mix di elementi, dal prodotto d'avanguardia ai bassi costi di esercizio, nel senso che ci ostiniamo a vendere non a un prezzo ma a un costo per km, con una maggiore trasparenza dei

listini". E Marco Lazzoni, direttore vendite, per conseguire gli ambiziosi traguardi stabiliti dall'azienda si dà da fare sul rapporto col cliente: "Il ruolo del concessionario è quello di un vero e proprio punto di riferimento dell'autotrasportatore, ma non solo per la vendita e l'assistenza. Deve diventarne amico, confidente, consulente, interpretandone i problemi ed escogitando le soluzioni migliori, sul versante finanziario e tec-

nico".

Una determinazione che verrà premiata. Lazzoni diventa direttore generale nel 2000, anno in cui vanno via come l'acqua i 60 Actros "Formula" in edizione limitata proposti al mercato italiano nella fascia di potenza 430-530 cv: verniciate di grigio e nero metallizzato con fregi in rosso fluo, le cabine replicavano la livrea delle monoposto guidate in pista da Hakkinen e Coulthard. Lazzoni, dopo aver

partecipato al battesimo dell'Actros seconda serie nel 2002, riceve il cambio nel 2004 da Alexander Mueller, ad interim fino al 2005. È lui a lanciare i nuovi Atego e Axor, a proporre corsi di guida sicura per camionisti all'autodromo di Vallelunga e ad archiviare pure il successo del Truckstore dell'usato a Piacenza che stimola la nascita di altri centri analoghi prima a Bari e poi a Roma. Dopo di che le redini della divisione

vanno in mano ad Antonio Sacristán Millán fino al 2007 e a Giancarlo Codazzi, ex amministratore delegato di Italcancia, fino al 2009 (a gennaio 2008 era toccato allo stesso Codazzi presentare in Italia l'Actros di terza generazione). Segue Andreas Schmid, tuttora in carica: sua la responsabilità di tenere salda la seconda posizione nel mercato italiano alle spalle del costruttore nazionale insidiandone il primato con azioni di

marketing che ingolosiscono i padroncini, come il 18.55 V8 Star Edition offerto all'inizio del 2010: solo 50 pezzi per l'Italia con cabina nera Megaspacce, propulsore V8 da 551 cv, cambio automatizzato a 12 marce e interni cabina da favola. Ha tra l'altro sedili di pelle bicolore, navigatore touch-screen, monitor Lcd da 19", lettore Dvd e Blue ray e subwoofer collegato alla radio con Bluetooth.

Dalla pietra miliare SK presentata nel 1988 al sofisticato Actros di oggi

Impegno continuo per mantenere il primato

Anni di innovazioni che hanno permesso alla Stella di conquistare una posizione di leadership.

STOCCARDA - Oggi al top della gamma truck di Mercedes Benz c'è l'Actros 1860 da 598 cv con una turbina ma doppia sovralimentazione, cambio Powershift di seconda generazione e pavimento tutto piano nella cabina Megaspacce, anche se è vero che in passato un Actros seconda serie Black Edition spiccò il volo a quota 612 cv e che un V8 da 653 cv è disponibile per trasporti eccezionali. All'apice odierno si è giunti progressivamente, ma attraverso momenti di rottura, come venne per esempio percepita la vasta dotazione elettronica di bordo che stupì al debutto dell'Actros prima serie nel 1996, nonostante presentasse qualche problema poi risolto. Nel 2000, Dieter Zetsche, numero uno dei veicoli commerciali e industriali Mercedes Benz, consapevole dei costi aggiuntivi che i nuovi sistemi di controllo e sicurezza comportavano nell'acquisto dei camion, invitava a riflettere sul vantaggio che le nuove dotazioni, che solo un costruttore come quello della Stella (pur diventato numero due in Europa con la nascita di Volvo AB) poteva offrire: "I sistemi di sicurezza contribuiscono a far accettare dall'opinione pubblica il trasporto su gomma", osservava saggiamente.

Per quanto riguarda i punti critici iniziali dell'Actros di prima generazione anche i più critici ammettono che i tecnici teutonici si misero subito al lavoro con serietà, tanto da sorprendere con i passi avanti compiuti con la seconda serie del 2002, aggiornata nel 2005 con i motori Bluetec Euro 4 e con il cambio automatizzato Powershift nel 2007. Un'innovazione dietro l'altra che ha portato i motori degli Actros di terza generazione, presentati in Italia nei primi mesi del 2008 e resi disponibili in autunno nella versione stradale (per i mezzi da cantiere gli aficionados hanno dovuto attendere la primavera del 2009), ad essere tra i più silenziosi della categoria e a rispettare le norme Euro 5 con l'evoluzione del sistema Bluetec, la tecnologia diesel SCR di Mercedes Benz.

Ma questa è cronaca recente. Volendo spolverare i ricordi sulla realtà che Il Mondo dei Trasporti si trovava a rispecchiare quando venne alla luce occorre tornare all'SK, la serie presentata nell'88 e considerata ancora oggi una pietra miliare per il settore per via della modularità costruttiva e dell'ampia gamma di configurazioni e motori con la quale puntava a soddisfare uno spettro enorme di utilizzi. Essa aveva inoltre dotazioni innovative per la sicurezza, come Abs, Asr ed Eps. La fabbrica di Worth era stata attrezzata per produrne 50mila l'anno e il successo fu immediato a causa di un'impennata della domanda innescata da un fenomeno che aveva a che fare con la storia e con la politica, la riunificazione tedesca. Nel 1992 viene per di più raggiunto un importante traguardo: i 530 cv di potenza erogati dal 1853 serie Sk.

Nel '94 il propulsore 400 anticipa la normativa Euro 2. Lo distingue la riduzione sensibile delle emissioni grazie all'ausilio dell'elettronica Bosch, la cui pompa "con cursore di regolazione" produce un'iniezione sovralimentata fino a 1.200 bar, con una centralina che la regola in base alla temperatura dell'aria in ingresso, del carburante, del liquido di raffreddamento e altro in maniera tale da dosare l'afflusso del gasolio nei cilindri con geometria a V.

Ma è l'esordio dell'Actros nel '96 a scatenare un

terremoto commerciale. Pubblicizzato come forse nessun camion è stato mai, con lui è un'irruzione di tecnologia e di elettronica. L'accoglienza è ottima anche in Italia, nonostante qualche noia iniziale ai bilancieri delle valvole del motore sistemati con rapidi richiami da parte della Casa e qualche fastidio sulle sospensioni della cabina, pneumatiche a richiesta. L'Actros è affiancato nel '98 dall'Atego destinato alla media distanza e distribuzione urbana, del quale è in corso di sperimentazione una versione ibrida per lunghe percorrenze. Nel 2000 si comincia a parlare di Fleetboard, il nuovo sistema informatico per la gestione delle flotte: collegato a Internet permetterà di monitorare su un computer il funzionamento di un veicolo in viaggio. Il sistema verrà via via implementato fino ad organizzare, per diffonderne l'uso e la dimestichezza anche tra gli autisti, gare di abilità in Europa con finali in Germania. L'attenzione di Mercedes Benz alle tematiche ambientali e alla necessità di ridurre i consumi di carburante ha portato i ricercatori a ideare per gli Atego il sistema Start&stop che ne spegne il motore in caso di fermata e ne permette la riaccensione con la semplice pressione del pedale della frizione. Multiruolo, tuttofare, compatto di Mercedes Benz è invece



L'elegante e avveniristico Actros Star Edition, ennesima declinazione del modello di punta dell'odierna offerta Mercedes-Benz nel competitivo mondo dei truck.

l'Axor che nasce nel 2001, come alternativa più economica all'Actros, e disponibile con potenze fino ai 430 cv. Il nuovo venuto induce altri cambiamenti a fine 2004, quando l'Atego di seconda generazione si concentra nel segmento medio. Dopo l'esordio nella fascia da 6 a 15 t si era infatti arricchito di versioni che sconfinavano negli autotelai a tre assi da 26 t. Adesso

te, massiccio, tale da non temere ostacoli di sorta. Molti lo considerano già il fratello maggiore (di parecchio viste appunto le dimensioni) del compatto Unimog, il piccolino che non si ferma davanti a nulla e la cui marca (sempre del gruppo Daimler) distingue veicoli di taglia contenuta ma destinati a impieghi davvero speciali.

ACCADEVA NEL MONDO

per le vicende politiche, economiche e giudiziarie. A febbraio viene arrestato Mario Chiesa: è l'inizio di Tangentopoli. A marzo ucciso il deputato Salvo Lima. Boutros-Ghali è segretario generale Onu al posto del peruviano Pérez de Cuéllar. A maggio Oscar Luigi Scalfaro è eletto presidente della Repubblica, a

Capaci ucciso il giudice Giovanni Falcone. A luglio l'omicidio dell'altro giudice in prima linea contro la mafia: Paolo Borsellino. A settembre muore Ambrogio Fogar. A novembre Bill Clinton è il nuovo presidente Usa. Scudetto al Milan.

1993 - Si comincia con l'ar-

resto di Totò Riina e di Pietro Pacciani. A marzo avvisi di garanzia a Giulio Andreotti, Paolo Cirino Pomicino e Antonio Gava. Il 18 aprile referendum sul maggioritario: inizia la Seconda Repubblica. A giugno Milano ha un sindaco leghista: Marco Formentini. A luglio viene sciolta la Dc, al suo posto

nasce il Ppi. Attentato a Milano in via Palestro. L'anno si chiude con l'incubo dei sassi dal cavalcavia: lungo l'autostrada del Brennero muore Monica Zanotti. Scudetto ancora al Milan.

1994 - Forte cambiamento della scena politica: nascono An e Forza Italia. A marzo in Soma-



lia uccisa la giornalista del Tg3 Ilaria Alpi. A maggio in Argentina scoperto Erich Priebke, ex nazista responsabile della strage alle Fosse Ardeatine. Nasce il primo Governo Berlusconi, dimissionario a dicembre. Andreotti rinviato a giudizio per associazione mafiosa. A novembre sciolto il Psi. Scudetto al Milan

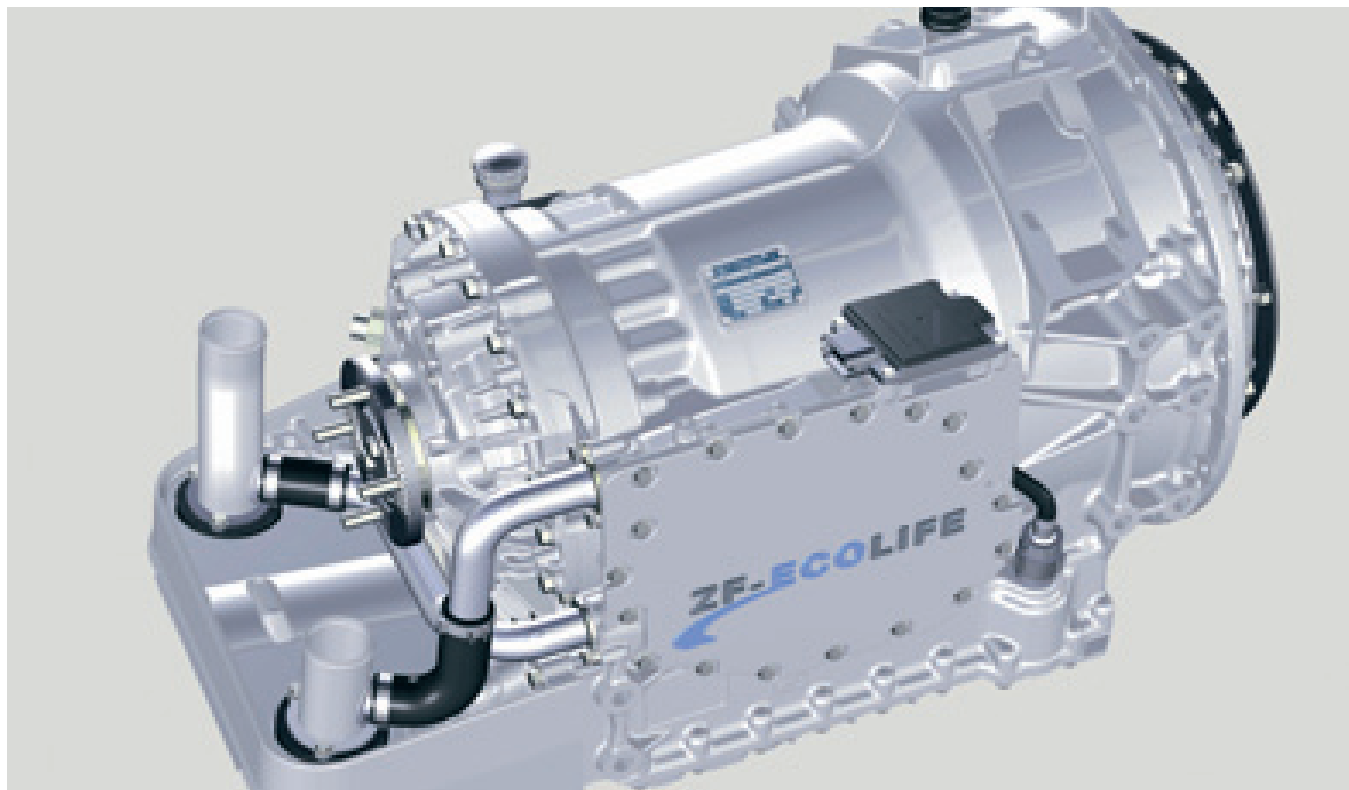
ZF IERI E OGGI



La sfida riuscita della tecnologia

“

Dalla joint venture tra Saim e ZF Friedrichshafen AG nel 1990, che decreta la nascita di ZF Italia Srl, alla trasformazione in filiale diretta della Casa madre tedesca nel 2005 fino alla realtà odierna di un gruppo punto di riferimento del mondo industriale.



Il cambio automatico a sei marce **ZF EcoLife** è in grado di trasmettere rispetto alle Powershift tradizionali una coppia superiore del 23 per cento e di durare molto di più. In alto, **Edoardo Vantellini**, attuale Amministratore delegato di **ZF Italia**, che ha sede ad Assago.

ZF è perfetta testimonial dello spirito imprenditoriale. In questi ultimi vent'anni, a livello internazionale e soprattutto in Italia, ha dimostrato nei fatti la sua capacità di crescere progressivamente e con continuità, accettando le sfide del mercato e affrontandole di petto mettendo in campo nuove energie e sfruttando le esperienze via via acquisite negli anni. Oggi, ZF Italia, filiale diretta di ZF Friedrichshafen AG, è una realtà industriale di punta, impegnata in tre aree principali di business: automotive (con prodotti come cambi meccanici, automatici ed automatizzati, assali, sistemi sterzanti, frizioni, prese di forza per veicoli industriali, autobus, macchine movimento terra, automobili e settore agricolo), automazione indu-

striale (freni a isteresi, riduttori epicicloidali e angolari) e settore marino (invertitori, eliche a passo variabile fino alle innovative eliche di superficie). ZF Italia opera anche nel settore ferroviario e negli ultimi anni, nel segno di una vocazione all'innovazione che fa parte del Dna dell'azienda, investe e opera anche nel campo delle energie rinnovabili.

Tutto questo ha una storia alle spalle. ZF Friedrichshafen AG è una multinazionale tedesca produttrice di sistemi di driveline per l'industria automotiva. È stata fondata nel 1907 dal pioniere dell'aria Ferdinand von Zeppelin per supportare le proprie futuristiche idee nel campo dell'aviazione. Il marchio ZF è presente sul mercato italiano fin dal 1951, inizial-

mente come fornitore di trasmissioni per macchine agricole e dal 1953 come fornitore di primo equipaggiamento di impianti sterzo per la mitica "Giulietta" dell'Alfa Romeo. Sono gli anni Novanta a rappresentare per ZF un momento di svolta significativa nel nostro Paese. Nel 1990 viene creata la joint venture ZF Italia Srl, nata dall'unione tra ZF Friedrichshafen AG e Saim, fino ad allora licenziataria del marchio per l'Italia. Presidente e Amministratore delegato della joint venture è Giorgio Ettore Donà, già proprietario della Saim.

Un'altra importante tappa nell'evoluzione societaria di ZF Italia avviene nel 2005, quando l'azienda, rilevate le quote appartenenti alla Saim, diventa filiale diretta della Casa madre

tedesca. Ne assume la guida operativa Edoardo Vantellini, in precedenza Direttore generale, che assume il ruolo di Amministratore delegato. La maggior parte delle risorse umane che fin dalla fondazione di ZF Italia avevano contribuito alla sua crescita continuano a operare, consentendo all'azienda di capitalizzare e investire in un patrimonio di conoscenze ed esperienze che, insieme alla gamma di elevata qualità tecnologica dei prodotti offerti sul mercato, ha fatto di ZF la realtà che è oggi. A questi "pilastri" aziendali si sono affiancate nel corso degli anni Duemila nuove persone e nuove competenze professionali, ampliando il personale dipendente che da meno di cinquanta membri degli inizi degli anni Novanta è arrivato

oggi a contare 150 unità. Una crescita che è andata di pari passo con l'aumento del fatturato, passato dai 10 miliardi di lire di vent'anni fa agli oltre 60 milioni di euro attuali.

ZF Italia ha sede ad Assago (in zona Milano sud) ed è responsabile per la vendita e l'assistenza dei prodotti del Gruppo ZF AG su tutto il territorio italiano. A Padova è ubicata la sede impiantale del Gruppo dedicata al settore marino, anche per quanto riguarda l'attività produttiva che conta pure sugli impianti di Arco di Trento. A Villar Perosa (To) è invece operativa un'unità per la produzione di ammortizzatori per motociclette.

Nel settore automotive, il mercato servito da ZF Italia è vastissimo e costituito da riven-

ditori, riparatori, dai principali costruttori - in primis il Gruppo Fiat, dalle auto ai veicoli industriali Iveco, agli autobus Irisbus e alle macchine movimento terra, e poi Bredamenaribus, Evobus, Man - nonché da aziende di trasporto pubblico.

Il nome ZF è inequivocabilmente legato alla meccanica della trasmissione, con l'apprezzata gamma di cambi meccanici, automatici ed automatizzati in grado di soddisfare le esigenze di un ampio target di clientela. Ma un'importante evoluzione c'è stata dagli anni Novanta a oggi: se prima ZF si considerava un produttore di componenti, oggi l'identità aziendale è sintetizzata dal concetto di "produttore di sistemi". Oggi il cambio è un componente perfettamente integrato nella complessa cinematica del veicolo, che si tratti di un'automobile, di un possente truck o di un confortevole autobus. Le parole chiave sono: integrazione attraverso l'elettronica.

ZF è interlocutore di rilievo per i costruttori di veicoli: i field engineer e gli specialisti di prodotto dell'azienda, in diretta collaborazione con i tecnici delle società clienti, sono costantemente attivi nell'ingegnerizzazione di nuovi prodotti e delle gamme, così come su accordi commerciali e la gestione della logistica di approvvigionamento delle linee di produzione.

Accanto al capitolo "original equipment", ZF Italia investe risorse per migliorare le sue attività aftermarket, uno dei settori chiave per la sua ulteriore crescita futura. Il post-vendita chiede prestazioni eccellenti non solo nell'assistenza tecnica ma anche nella commercializzazione e nella logistica delle parti di ricambio. La rete autorizzata ZF Italia è un concentrato di specializzazione ed è composta attualmente da una quindicina di officine e una decina di centri ricambi distribuiti su tutto il territorio nazionale.

Un'ampia gamma di novità a bordo di autobus e truck

Trasmettere efficienza

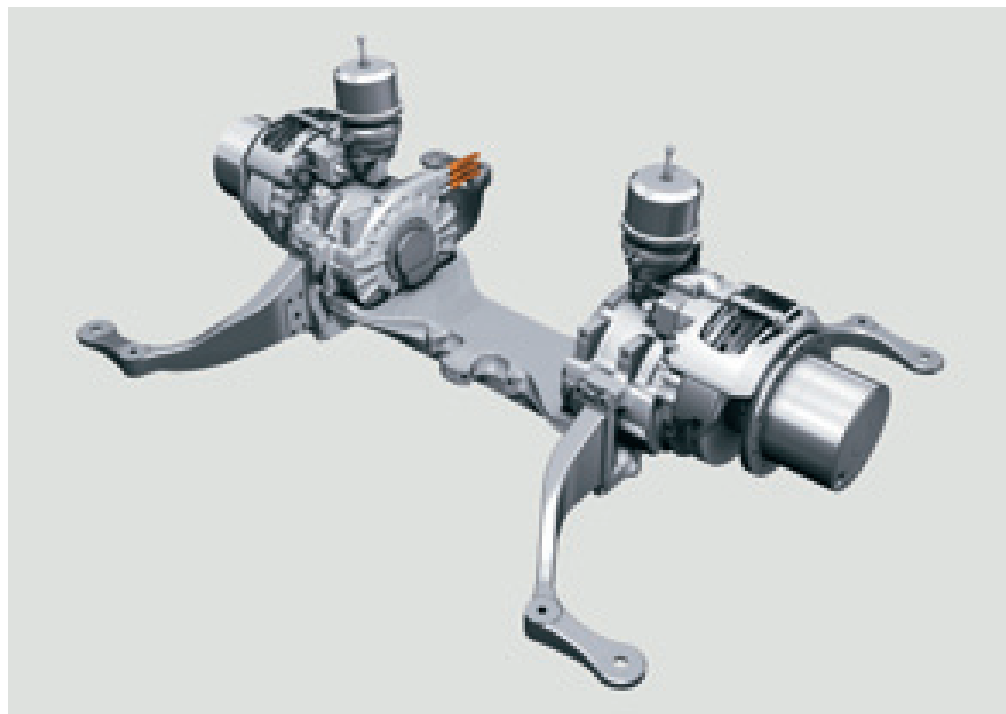
ASSAGO - Sono tante le novità che ZF propone per autobus e truck. Per gli autobus urbani ma anche per quelli interurbani turistici è stato introdotto il cambio automatico a sei marce ZF EcoLife, in grado di trasmettere rispetto alle Powershift tradizionali una coppia superiore del 23 per cento e di durare molto di più. È stata migliorata l'accelerazione dei bassi regimi, dotando il cambio di un convertitore di coppia di nuova concezione che integra una frizione di esclusione e un ammortizzatore torsionale. Ai cambi EcoLife può essere abbinato il software TopoDyn Life grazie a cui il cambio adatta l'innesto delle marce al profilo del percorso.

Per i clienti che preferiscono soluzioni più tradizionali è stato sviluppato un nuovo cambio manuale a sei marce ZF EcoShift, una vera e propria piattaforma per la nuova gamma basata sul vecchio modello EcoShift. In totale sono disponibili sette varianti con diverse coppie d'entrata a seconda dell'utilizzo finale.

È destinato a diventare un punto di riferimento per il settore dei veicoli industriali il

nuovo cambio automatizzato che si presenta in realtà come una piattaforma con cambi in grado di gestire coppie superiori ai 3mila Nm e di essere utilizzati su camion con Mtt superiore alle 60 tonnellate; un concreto contributo all'aumento della redditività dei singoli trasporti. Alla base ci sarà una piattaforma comune per le varianti a 12 o 16 marce, così come sarà comune il software della centralina di comando elettronica.

Tra le innovazioni ZF di maggiore interesse va annoverata la versione ibrida dell'E Tronic, il cui motore elettrico è integrato nella catena cinematica. Una variante ibrida è stata prevista anche per il best seller ZF, l'AS Tronic, ribattezzato HyTronic, che anche in questo caso può essere integrato nella catena cinematica già esistente. ZF ha anche sviluppato il cambio a sei rapporti ZF PowerLine destinato ad autovetture e veicoli industriali leggeri. Il PowerLine è adattabile a motori diesel e benzina, pesa solo 138 kg e presenta sensori e centralina idraulica già integrati.



Uno dei componenti più tecnologici dell'articolata gamma **ZF**: il ponte elettrico per autobus-sistema ibrido seriale. La Casa tedesca dimostra di essere ancora una volta all'avanguardia.



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

Actros. Perché ogni goccia di carburante vale.

Actros con tecnologia BlueTecEco. Ridurre i consumi e proteggere l'ambiente.

Trasformate ogni vostro spostamento in un viaggio all'insegna del risparmio: BlueTecEco, l'efficiente tecnologia che, in combinazione con seminari, training e consulenza, è in grado di ridurre i consumi di carburante in modo duraturo e di contribuire quindi alla protezione dell'ambiente. Già oggi, ad esempio, l'Actros è imbattibile in termini di redditività. Esso detiene il primato di veicolo industriale più redditizio della sua categoria, a tutto vantaggio vostro e dell'ambiente.

Mercedes dà il massimo, per la massima efficienza e sostenibilità. www.mercedes-benz.com/bluetececo



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

RENAULT TRUCKS IERI E OGGI



L'irresistibile ascesa della Losanga in Italia

Finisce Carosello, in Tv arriva il colore, Francesco Moser è campione mondiale di ciclismo su strada, al cinema escono Guerre stellari e La febbre del sabato sera e nello stesso anno, il 1977, nasce Saviem Italia, antisegnana di Renault Veicoli Industriali, che ha rilevato la Savitalia di Luigi Lupo, un dinamico imprenditore napoletano che nel nostro Paese importava dal '74 i veicoli d'Oltralpe. Ancora prima, dal '67 al '73, la gamma leggera

Saviem era distribuita in Italia da Alfa Romeo.

La nascita della divisione camion di Renault risale al 1956 quando le prime produzioni di mezzi da lavoro del marchio francese, insieme a quelle dei marchi Somua e Latil, vengono fatte convergere in Saviem. Nel 1975 si aggiungono i truck e bus dell'altro costruttore transalpino Berliet. L'intero pacchetto assume nel 1978 la denominazione Renault V.I. e nello stesso anno viene rinforzato

dall'accordo con PSA e dalla conseguente entrata in listino di alcuni prodotti Dodge. Nel 1987 la compagnia cresce con l'acquisto del 40 per cento delle azioni della statunitense Mack Trucks, che diventa al cento per cento Renault V.I. nel 1990. Il 2 gennaio del 2001 Renault decide di vendere tutto il comparto camion e bus ad AB Volvo che diventa così una delle grandi potenze mondiali del settore. In conseguenza nel 2002 il nome cambia in Renault Trucks. Cu-

riosamente Renault resta il principale azionista (con il 20 per cento) di AB Volvo.

Tornando alla filiale italiana, dal '77 diversi personaggi ne hanno retto il timone tra gli alti e i bassi del mercato. Esaurito l'accordo con Lupo, Saviem esordì con Jean Couronne, presidente e direttore generale, sotto la cui guida l'azienda cambierà appunto nome diventando RVI. Del 1978 è invece la felice ideazione di uno slogan, "Il bisonte della strada", che distinguerà la comunicazione dei camion francesi fino ad entrare nel linguaggio comune per identificare istintivamente i mezzi pesanti. Nel 1983 si cambia e a Couronne succede Philippe Florin.

La guida passa nel 1987 a Jean Marie Walch che ristrutturò la rete di vendita per coprire meglio il territorio nazionale. Nel 1991, un anno dopo il primo tentativo di accordo tra Renault e Volvo, al vertice di RVI

Italia giunge Bruno De Vivie favorito dal lancio dell'AE-Magnum che spinge in alto le immatricolazioni. Nel 1997 ecco invece subentrare Jean Michel-Chalumeau, che a novembre consegna il Premium numero 1.000 alla Martinelli di Trento. Il '97 è anche l'anno del Kerax, che arriva in sostituzione del Maxter. Il look, aggressivo, deriva da quello del Premium, con diverse configurazioni, da 4x2 a 8x4. In quello stesso anno arriva ad Arluno (Mi), sede di RVI Italia, il TRaCs, il primo simulatore europeo concepito per la formazione di autisti di mezzi pesanti. Realizzato da un consorzio di aziende capeggiate da Renault, utilizza tecnologie fino ad allora riservate all'aeronautica e al trasporto ferroviario. Lo strumento colpiva per l'elevato grado di realismo della cinestetica, cioè l'impressione e sensazione di movimento che dava,

e area tecnica per la pratica sui mezzi.

Chalumeau punta le sue carte con decisione sul servizio alla clientela: "Il camion non è un bene di consumo come l'automobile, ma un mezzo di lavoro che deve produrre reddito e che va seguito in ogni momento". È sempre lui al comando quando, nella primavera del 2000, viene annunciata la prossima nascita del secondo gruppo mondiale del settore: Volvo AB che rivela Renault VI e la controllata americana Mack. Intanto, con le anticipazioni di stampa si comincia a conoscere quello che sarà il sostituto del Midliner, pronto per la pensione dopo un quarto di secolo di onorato servizio. Si tratta del Midlum, un peso medio nato dalla collaborazione con Daf, altro costruttore che si appresta ad aggiornare la propria gamma media; la cabina ha molti elementi in comune con il

È il 1978: nasce Renault Veicoli Industriali, la filiale del gruppo francese che un anno prima, come Saviem Italia, aveva rilevato la Savitalia di Luigi Lupo, imprenditore napoletano che dal '74 importava i veicoli d'oltralpe.

Dal 2000
in Volvo AB

Inserito nel gruppo Volvo AB, insieme a Volvo Trucks e a Mack Trucks, Renault Trucks nel 2009 ha venduto 35.601 veicoli, 13.425 dei quali sopra le 6 t. Il 23 per cento è composto dai pesanti di linea, il 21 per cento dai medi da distribuzione, il 37 per cento da leggeri e il 19 per cento da veicoli da can-

tiere. Il 47 per cento dei ricavi proviene dal mercato domestico, il 33 per cento dall'Europa e il 20 per cento dal resto del mondo. Buoni risultati nella seconda parte dell'ultimo decennio anche dalla Divisione difesa di Renault Trucks: dal 2004 al 2009 il fatturato è cresciuto da 70 a 500 milioni di euro.



Bruno De Vivie



Noël Reculet



Gino Costa



Nel settore cava-cantiere Renault Trucks dispone di un cavallo di battaglia d'eccezione, il Kerax, veicolo robusto e affidabile perfettamente a suo agio nelle situazioni più critiche.



Ancora una volta protagonista del trasporto: il nuovo Master continua con successo sulla strada tracciata dalle precedenti generazioni di un modello all'avanguardia per tecnica ed efficienza.



Una ricca storia alle spalle dell'azienda guidata da sette anni da Stefano Chmielewski

L'era moderna nel segno del Magnum

LIONE - La storia del gruppo Renault nel settore dei veicoli industriali è distinta dall'unione di diversi marchi a partire dal 1955, quando vennero incorporate le francesi Latil e Somua in una nuova impresa chiamata Saviem che sceglie come emblema la Losanga ancor oggi in uso. Il marchio si affermò sui mercati internazionali e oltre vent'anni dopo ne assorbì un altro particolarmente famoso, Berliet, che a sua volta aveva inglobato diversi costruttori francesi. Con questo futuro dietro le spalle nasceva nel '78 Renault Vehicules Industriels (Veicoli Industriali, in Italia) la cui autorevolezza veniva sottolineata dall'assegnazione del titolo di Truck of the Year nel 1983 al trattore G260, cui seguì il lancio della gamma media Midliner.

Poi lo sviluppo si fa tumultuoso con la nascita dell'AE nel '90, poi Magnum, passando attraverso l'ingresso in Volvo AB, la holding che controlla pure Mack Trucks. Insomma, l'avventura industriale dei camion Renault ha vissuto episodi che hanno fatto storia, segnando in maniera indelebile il percorso dell'innovazione tecnologica e del design, fusi in soluzioni che alimentano discussioni e spostano sempre più avanti il limite della ricerca e delle sue applicazioni nel trasporto pesante. Il tutto per affrontare anche le fasi più difficili, come l'attuale caratterizzata da una forte turbolenza dei mercati.

Attualmente al top della gamma c'è appunto il Magnum Dxi 520 a sei cilindri da quasi 13 litri e cambio automatizzato Optidriver di derivazione Volvo, marchio dal quale Renault ha ereditato l'insieme dei gruppi meccanici in uso anche se i camion svedesi si propongono sul mercato con modelli più esuberanti nelle potenze. Al Magnum resta riconosciuto il primato dell'eleganza alla francese, rivista, corretta e sottolineata con un bel lifting nel secondo semestre del 2008 grazie a un sapiente utilizzo del grigio e dell'acciaio, combinati in maniera tale da conferire alla cabina, cresciuta in altezza di 20 cm, un aspetto aerospaziale. E questo pur avendo nella sostanza mantenuto i lineamenti squadrati e arditi dell'abitacolo, con la scalletta d'accesso dietro il primo asse come elemento fortemente distintivo.

All'AE (disegnato da Marcello Gandini, celebre come designer della Lamborghini Miura e della Lancia Stratos), poi appunto Magnum, Renault arrivò con il Virages Ve 10 del 1985, trattore 6x4 con porta scorrevole sul lato destro; fu proprio il Virages a introdurre il concetto di cabina separata dal telaio e dagli organi meccanici. Nel '94 apparve anche un Virages Ve 20, con motore a soggliola, e nel '99 fu presentato il Magnum Vhs, con un sistema di accesso all'alta cabina con gradini a scomparsa. Al suo esordio l'AE aveva tra l'altro superato una barriera tecnologica giungendo alla potenza di 503 cv che a fine '92 salgono a 530 e poi nel '96 a 560, potenza ereditata dal Magnum nascente.

I Magnum di ultima generazione caracollano meno dei primi modelli originati dall'Advanceded Engineering (questo il significato dell'acronimo AE) per via del telaio un po' più largo ereditato dai Volvo, anche se la separazione tra questo e la cabina rimane elemento caratterizzante del pesante francese da lungo raggio. Che vanta pure un comodo pavimento della cabina tutto piano, possibilità ancora oggi offerta per quanto riguarda la concorrenza solo dall'Actros Megaspacia.

Ma non si vive di solo Magnum. Multiruolo, tuttotfare, compatta,

la gamma Premium, attualmente disponibile con potenze fino a 460 cv erogati da un 6 cilindri da 11 litri, aveva esordito nel 1996 con, al top, il modello 385 capace di sviluppare una potenza di 381 cv con freni a disco anteriori su tutte le versioni; i dischi posteriori arriveranno nel 2001, con il controllo elettronico Ebs e l'entrata a regime dell'Euro 3. Importante anche l'innovazione tecnologica del 2000, quando il propulsore del Premium viene dotato dall'iniezione common rail: un primato per i camion di serie essendo questa stata utilizzata in precedenza solo da un Man da competizione. Fu in quell'occasione che la potenza del Premium lievitò, con il motore 420 Dci, a 412 cv.

Tutta questa tecnologia e sapiente cura del design finalizzato al miglioramento delle prestazioni, come tra l'altro insegna l'ottimo risultato ottenuto dal progetto Optifuel Lab varato nel 2007, deriva-



no dal desiderio di migliorare le prestazioni attingendo alle necessarie risorse. Olttralpe sono stati tra l'altro investiti di recente 10 milioni di euro per la realizzazione di un nuovo padiglione nell'impianto di Bour-en-Bresse destinato ad accogliere la nuova produzione di veicoli a trazione alternativa. L'avvio della fabbricazione dei veicoli ora in fase sperimentale è programmata per la primavera del 2011. I progettisti sono impegnati al massimo sul software che presenta una complessità notevole dovendo garantire la migliore gestione del motore ibrido obbligato a operare nei centri urbani con una serie interminabile di Stop&Go.

Renault non s'illude certo che la tecnologia ibrida possa trovare impiego nei trasporti di linea, dove i vantaggi sui consumi e sulle emissioni sarebbero pressoché trascurabili, ma la distribuzione urbana è un fronte già aperto. Nel segmento dei veicoli da distribuzione Renault sta infatti lavorando su soluzioni ad energie alternative

come i prototipi diesel-elettrici del Premium Hybrys tech a due assi allestiti per la distribuzione bevande in Belgio e come ribaltabile in Francia. In particolare a Lione è in servizio anche un Premium 6x2 ibrido in versione compattatore di rifiuti.

L'estrema razionalità della ricerca finalizzata alla riduzione dei consumi e delle emissioni non cancella la necessità di emozionare e sorprendere il pubblico con iniziative straordinarie che fanno audience come la brillante operazione "Cape to cape" composta da veicoli Kerax e Sherpa in un'autocolonna che ha attraversato Europa e Africa (30mila km da Capo Nord a Cape Town nel 2009) raccogliendo sulle strade grande simpatia ed entusiasmo al suo passaggio. Un risultato eccellente che sta facendo ipotizzare una ripetizione dell'iniziativa su altri itinerari altrettanto avventurosi. Molto suggestivo, infine, il nuovo Renault da racing che ha fatto il suo esordio in Italia al raduno di Misano Adriatico.

Premium.

A novembre Chalumeau lascia il comando della filiale a Noël Reculet che riceve a sua volta il cambio da Yves Garin nel 2004, anno sul finire del quale viene presentato il prototipo Radiancé, dall'aspetto futuribile e ipertecnologico. Garin viene a sua volta sostituito a settembre 2009 da Gino Costa, scelto da Stefano Chmielewski, presidente, direttore generale di Renault Trucks dal 2003 e italiano a dispetto del cognome che porta.

A Costa dunque il compito di capitalizzare nell'immediato futuro gli sforzi tecnologici che stanno distinguendo Renault Trucks Italia, la cui sede principale si è nel frattempo spostata a Pero. Comprende infatti una vasta area dedicata alla forma-

zione e una zona officina in cui curare i mezzi in anteprima oppure quelli dedicati ai test.

In risposta alle esigenze di maggiore attenzione ai costi ecco apparire nel 2009 il cambio automatizzato Optidriver plus abbinato al pacchetto Optifuel program, caratterizzato da un software che analizza i consumi di carburante, Infomax.

Per la filiale si apre un nuovo fronte di battaglia nella competizione con la concorrenza. I pregi di Infomax vengono illustrati ai responsabili delle flotte da una squadra di formatori che si recano presso le aziende di autotrasporto clienti. I formatori viaggiano in cabina con gli autisti dell'impresa in normali giornate di lavoro, con i mezzi abitualmente utilizzati.



ACCADEVA NEL MONDO

per la terza volta di seguito.

1995 - In marzo in Giappone fanatici della setta "Sublime verità" liberano gas nervino in metropolitana: 8 morti, tremila intossicati. A luglio il massacro di Srebrenica: 7mila bosniaci trucidati dai serbi. Ad agosto arriva Windows 95, primo siste-

ma operativo per il grande pubblico. A novembre Priebe viene estradato in Italia. Scudetto alla Juventus.

1996 - In gennaio il teatro La Fenice di Venezia è distrutto da un rogo. Ad aprile Prodi e il suo Ulivo vincono le elezioni. A settembre Bossi dichiara l'indi-

pendenza della Padania. A novembre Clinton è rieletto presidente Usa. A dicembre il ghanese Kofi Annan è nuovo segretario Onu. L'anno si chiude con la "Strage di Natale": a sud di Portopalo annegano 283 clandestini. Scudetto al Milan.

1997 - Gennaio saluta Made-

leine Albright prima donna segretario di Stato Usa. A maggio entra in vigore la legge sulla privacy. A Roma, all'Università La Sapienza, la studentessa Marta Russo è uccisa da un colpo di pistola. A Venezia "i Serenissimi" occupano il campanile di San Marco. A luglio ucciso Gianni Versace. Ad ago-

sto in un incidente a Parigi muore Lady Diana. L'anno si chiude con l'inizio di un'epidemia a Hong Kong: uccisi un miliardo di polli. Scudetto alla Juventus.

1998 - L'anno si apre con l'accusa di molestie sessuali a Clinton da parte di Paula Jones.

A maggio alluvione in Campania: 159 morti, 137 nella sola Sarno. Ad agosto avviso di garanzia al cardinale di Napoli Michele Giordano per associazione a delinquere. A ottobre cade il governo Prodi, nasce il primo D'Alema. A Peschici vinti 63 miliardi di lire al Superenalotto. A novembre in Italia

LUCIANO PATRINI LA MEMORIA STORICA DI RENAULT TRUCKS

Per capire quanto Luciano Patrini, direttore della comunicazione in Renault Trucks, abbia influito su tutto il settore, basta ricordare che lui è a coniare il termine "bisonti della strada" che ancora oggi sui giornali spesso identifica i tir. "Poche settimane dopo il mio arrivo, nel 1978, in Renault Trucks - ricorda - si doveva organizzare una manifestazione itinerante in Sicilia, in una riunione con l'allora responsabile del servizio, abbiamo deciso di provare questo claim. Mi pareva una buona immagine, il bisonte è un animale potente ma anche mansueto. Così è nato il Giro Bisonte, un mese di tour con tappe nelle sedi di sette concessionari dell'isola, collegato al Cantasud organizzato da Daniele Piombi".

Crema di origine ma da tempo trasferito a Lodi, sposato, con due figlie, una impegnata nella comunicazione con un'agenzia milanese, l'altra manager di un'azienda logistica, Luciano Patrini nasce nel 1942 in una famiglia di trasportatori. "Cugini e parenti vari cominciarono a percorrere la linea Crema-Milano con carri e cavalli. Poi, alla fine della guerra, sono passati alla gomma, recuperando mezzi militari, tra cui ricordo un Dodge e un GMC con l'argano, residuati bellici, con cui facevano consegne da Crema a Brescia e a Milano. Presto sono arrivati ad avere 12

camion, soprattutto OM, modelli come il Leoncino, il Ti-grotto o l'Ursus".

Ma il giovane Luciano Patrini andò subito in un'altra direzione. "Eravamo in troppi - ricorda - per lavorare tutti in azienda. Mi ero dedicato allo studio e non l'ho più seguita, anche se ogni volta che mancava qualche autista o durante le vacanze mi mettevo al volante. Dopo aver preso il diploma da geometra e frequentato qualche corso di perfezionamento, visto che mi piaceva stare in giro per il mondo sono entrato alla Evio. Era un'azienda, da tempo scomparsa, che si occupava di pubblicità fieristica e stradale per gran parte del Gruppo Fiat, aziende come OM, Autobianchi, Lancia, Magneti Marelli. Ho così potuto sperimentare anche i lanci di autovetture come l'A112 a Rimini e l'A111 sulla pista dell'autodromo di Monza".



e stampa. Da allora ho vissuto praticamente tutta la storia di Renault V.I. che successivamente, con l'ingresso del costruttore di Lione nel Gruppo Volvo AB, diventerà Renault Trucks Italia. Ho visto nascere e crescere tutti i nostri concessionari".

In pratica Patrini ha vissuto l'intera evoluzione del settore e soprattutto del marketing e della comunicazione. "Fin dall'inizio - prosegue - ho fatto il mio lavoro guardando molto all'esterno, verso il nostro target, parlando con trasportatori e dealer, adeguandomi il più possibile alle loro esigenze. Ci sono stati periodi in cui c'era un solo salone nazionale, quello di Torino e tutto accadeva lì. Per non limitare in quel breve lasso di tempo le potenzialità di Renault Trucks, abbiamo allora cominciato a organizzare fiere locali con i concessionari, a creare manifestazioni mirate".

Nella vita di Luciano Patrini

forse ci siamo arrivati un po' prima degli altri. Ad esempio, quando in passato ci siamo trovati un problema su di una gamma che faticava a vendere, ho caricato due bisarche di veicoli e con tutti i concessionari, week end dopo week end, ci siamo lanciati in un vero giro d'Italia e in sette mesi siamo riusciti a tirare su il prodotto. Queste sono idee che o ti vengono spontaneamente o niente".

Nel corso della carriera Luciano Patrini ha avuto più occasioni di cambiare casacca, ma non ha mai voluto lasciare Renault Trucks. "Non le ho prese mai nemmeno in considerazione. Non sono mai stato alla ricerca di gloria o di denaro, ma solo di soddisfazioni. E in Renault Trucks le ho sempre avute. Ho sempre lavorato per essere soddisfatto di me stesso, vedendo gli altri che sono soddisfatti di quello che faccio. In più mi sono trovato in un'azienda che mi è sempre piaciuta, che mi ha sempre dato la possibilità di organizzare il mio lavoro con assoluta libertà. Gli otto amministratori delegati con cui ho collaborato e l'attuale presidente Stefano Chmielewski mi hanno sempre appoggiato, dandomi la possibilità di esprimermi liberamente".

Ma c'è un evento la cui organizzazione ha soddisfatto Luciano Patrini più di tutti gli altri? "Non sono mai del tutto soddisfatto perché cerco sempre

Una vita da comunicatore

Tra i tanti personaggi, uomini e donne, che ieri come oggi hanno fatto la storia della comunicazione e delle relazioni esterne delle Case costruttrici di veicoli industriali, Luciano Patrini può essere considerato il campione assoluto per competenza, passione, dedizione, professionalità.



20 anni di uomini e donne della comunicazione truck

Sono tanti i personaggi, uomini e donne, che negli ultimi 20 anni si sono succeduti negli uffici stampa e relazioni pubbliche delle Case di veicoli industriali. Qualcuno purtroppo non ci potrà leggere, ma in questa occasione ci piace fare una carrellata partendo, naturalmente, da Iveco dove già a partire dagli anni '70 al timone dei rapporti con la stampa specializzata c'era Luciano Friedman cui seguì Giorgio Bertoldi, che contava su tre formidabili collaboratori quali Anna Bettoni, Franco Viale e Peter Raahauger. Nei tempi più recenti i rapporti con la stampa specializzata sono stati affidati a Maurizio Pignata mentre Silvia Becchelli è da tempo la "voce" del Mercato Italia Iveco.

In Mercedes-Benz l'ufficio stampa vede all'origine come responsabile Marco Ruiz per lunghi anni assistito da Laura Tagliaferri. Alla guida

dell'ufficio si sono succeduti nel tempo Giovanni Buttita, Maria Cristina De Gaetano Polverosi, Mario Giagnoni. Oggi la comunicazione truck, come quella dell'auto, è affidata a Paolo Lanzoni.

Quanto a Renault non possiamo fare a meno di ricordare, oltre a Luciano Patrini, la preziosa opera di Elena Sala, mentre in Volvo Trucks al periodo di Dante Gavioli è seguito quello attuale di Cristina Gmeiner cui dà un valido supporto Dario De Rosa.

Quanto a Scania, la comunicazione da sempre è affidata a Daniela Crescini con un periodo recente che ha visto in auge Cecilia Fagerdhal.

In Man, invece, è con Eleonora Megliorini che si consolidano in maniera professionale i rapporti con la stampa mentre in Daf la comunicazione ha visto alternarsi Roberto Sterza, Mario Giagnoni e oggi Mauro Monfredini.

La svolta della carriera di Patrini arriva a un Salone di Torino, all'epoca ospitato nel palazzo del Valentino. "Era l'edizione del 1978 e nell'occasione curavo gli stand della Magneti Marelli e dell'OM. Venni contattato dalla Saviem Italia, che era appena subentrata all'importatore, e stava quindi cercando di organizzarsi. Tre mesi dopo entravo in quella che poco tempo dopo sarebbe diventata Renault Veicoli Industriali".

Immaginiamo che all'epoca l'organizzazione per la comunicazione era tutta da creare... "Direi di no, perché c'era già un responsabile del settore, affiancato da uno staff piuttosto nutrito. Io mi occupavo di marketing operativo, con quattro assistenti dislocati nelle quattro sedi del marchio, a Napoli, Roma, Bologna e Arluno, mentre la direzione generale era a Milano. In seguito sono rimasto praticamente da solo a gestire marketing operativo, pubblicità

ha lasciato il segno anche la collaborazione con lo stuntman Oler Togni. "Portare per la prima volta un camion su due ruote, come da anni Togni faceva con le autovetture, secondo me poteva meritare l'attenzione dei trasportatori. E infatti in pieni anni Ottanta ci siamo trovati a spopolare al Motor Show, con centinaia di persone che avevano invaso la pista e Togni costretto a chiedere alla gente di arretrare o non avrebbe potuto fare il numero. Per un anno abbiamo sponsorizzato i suoi spettacoli, legando una carovana al suo tour".

Ma oggi è più facile comunicare rispetto a ieri? "È diverso, se hai l'occhio allenato e sai scegliere le occasioni giuste, hai più possibilità. Arrivano proposte da tutte le parti. Devi soltanto saper scegliere. Però devi sempre andare verso il cliente finale, che spesso non crede alle brochure e vuole provare il camion di persona. Noi

il meglio. Ho una predisposizione a essere critico nei miei confronti ed esigente con i miei collaboratori. Se devo comunque ricordare un evento, è quello legato al lancio del Magnum, che mi ha dato la possibilità di esprimermi al meglio. Eravamo al Salone di Torino del 1991 e quell'anno Renault conquistò con la Clio il titolo di "Auto dell'anno", Renault Trucks con il Magnum AE quello di "Truck of the Year" e Renault Bus con l'FR1 quello di "Coach of the Year": uno splendido tris".

Per parecchio tempo Luciano Patrini ha lavorato a fianco dei "cugini" di Renault, ma non è stato mai attratto dalla sirena dell'automobile. "Sono sempre stato bene nella mia azienda. Anche perché non amo troppo condividere le decisioni. Sono convinto che in aziende più grandi ci sia una dispersione in tal senso. In Renault Trucks prima prendi le decisioni e poi ti confronti con gli altri".

RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

Impegno, franchezza, prossimità al cliente

Tre valori essenziali che caratterizzano le azioni
di Renault Trucks.

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

www.renault-trucks.it

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

EDUCAZIONE
E APPRENDIMENTO



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

CULTURA
E SPETTACOLO



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

GIOIA
DI VIVERE



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

ASSISTENZA
ALLE PERSONE



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

AIUTI
UMANITARI



*Renault Trucks mantiene gli impegni



VOLVO TRUCKS IERI E OGGI

Crescita
continua
all'insegna
della
stabilità

Nel '73, quando gli Abba pubblicano il loro primo album, Ring ring, in Italia sono pressoché sconosciuti e pure l'apertura della Volvo BM Spa che avvia l'importazione di pale meccaniche passa abbastanza inosservata fatto salvo il potenziale pubblico iper specializzato

al lavoro nella cantieristica. Ma nel '77, quando la filiale aggiunge al suo catalogo i camion "made in Sweden", le cose cambiano eccome e gli Abba, ormai al culmine della loro carriera, sono un fenomeno musicale anche in Italia dove spopolano con Fernando, Sos e Mam-

ma mia.

A dirigere le operazioni di Volvo BM Spa da Zingonia, in provincia di Bergamo, c'è fin dall'inizio Hans R. Feser al quale non sfugge la domanda potenziale e crescente dei trasportatori italiani per veicoli di caratura internazionale, adatti ai

lunghe itinerari europei alimentati dalla turbolenta espansione economica del Continente. A succedergli nell'81 è Hans Jeppson (il famoso calciatore che passò dall'Atalanta al Napoli per l'allora astronomica cifra di 100 milioni), ma per un solo anno, mentre Giorgio

Maggio, che subentra nell'82, avrà modo di attraversare tutti i tumultuosi anni '80 che vedono proliferare il fenomeno dei padroncini, coloro i quali dal reddito d'impresa, allora ben più soddisfacente dell'attuale, traggono le risorse necessarie per investire in mezzi performanti e

comodi.

Ed è mentre Maggio è in carica, precisamente nel 1985, che l'azienda cambia ragione sociale, diventando Volvo Veicoli Industriali. Carl Lindstrom segna il periodo 1990-91,

segue a pagina 18

Qualità svedese, un punto di riferimento strutturale nell'industria dei veicoli industriali ieri come oggi

FH il campione delle lunghe distanze

GÖTEBORG - Una felice combinazione ha fatto sì che l'abile ingegneria svedese potesse disporre fin dalle origini di abbondante materia prima di qualità: l'acciaio ottenuto lavorando il ferro delle miniere del nord del Paese dove gli stessi camion Volvo scendono attraverso le viscere della terra per caricare il minerale che lo contiene. Intorno a Kiruna, oltre il circolo polare artico, nelle profondità cavernose di una delle zone geologicamente più antiche del pianeta, i camion vanno e vengono lungo strade che paiono gallerie di trafficate statali tanto sono ampie e illuminate. Una visione per certi aspetti onirica, che trasmette tuttavia una percezione di obiettività grandiosità, adatta alle dimensioni di un gruppo cresciuto fino a diventare, in poco più di 80 anni, il secondo produttore mondiale di mezzi pesanti insieme a Renault Trucks, Mack e UD, l'ex Nissan Diesel.

Nel 1928, al di là e al di qua dell'Atlantico, la maggior parte delle nazioni si trovava sull'orlo del precipizio che l'anno successivo avrebbe inghiottito il capitalismo facendogli subire la sua crisi più grave. In Svezia, il clamore esercitato dal cataclisma arrivava attutito dalla distanza e dalla relativa protezione che un'economia non globale ancora offriva, permettendo di lavorare con maggiore serenità applicando le prime importanti innovazioni. Mentre nel decennio precedente i camion uscivano dalle catene di montaggio con alle ruote gomme piene e trasmissione a catena, nel '28 il primo autocarro Volvo Serie 1 già montava trasmissione ad albero e pneumatici, con il conducente alloggiato in una cabina completamente chiusa. La potenza del motore? Certamente modesta se paragonata al giorno d'oggi, il motore a benzina a quattro cilindri erogava solo 28 cv, una distanza siderale rispetto ai 700 cv del nuovo D16G con il quale Volvo ha stabilito un record di potenza nel 2009 aggiungendo 40 cv al precedente propulsore da 660, lasciando tuttavia inalterato il livello dei consumi e delle emissioni in modo da rimanere entro i limiti stabiliti dalla normativa Euro 5. Tutto ciò quasi contemporaneamente al lancio di un social network per gli appassionati di camion, worldtrucker.com, con il quale il gruppo ha voluto rimarcare la propria vicinanza a chi vive di mezzi pesanti ed è culturalmente evoluto, tanto da aver domestichezza con le nuove tecnologie.

Particolare interesse suscitò, negli anni '70, la gamma F10/F12, con cabina "Globetrotter" sulla quale si era data un gran daffare la speciale unità aziendale costituita allo scopo di aumentare la sicurezza e migliorare l'ergonomia. A questo proposito non si toglie certamente alcun merito agli altri costruttori di camion se si riconosce a Volvo una particolare sensibilità dimostrata in questi campi e al rispetto dell'ambiente; senza distogliere l'attenzione dall'efficienza del trasporto merci e dal contenimento dei costi che continuano a rappresentare gli obiettivi principali dell'innovazione e della ricerca applicata. Negli F10/F12 la cabina, ad esempio, era montata sul telaio con sospensioni a spirale, il che produceva un ambiente più confortevole per l'autista facendo quasi sparire i dolori alla schiena che affliggevano in particolare chi lavorava su lunghe percorrenze, nei viaggi internazionali verso nord attraverso le Alpi o verso sud, lungo le tortuose arterie appenniniche. Ulteriori vantaggi offrirono, a metà degli anni '80, i pesanti FL7 e FL10. È con gli anni '90, quelli che Il Mondo dei Trasporti ha ini-

ziato a registrare con le sue pubblicazioni, che la competizione tra le case si è esercitata sempre più sui temi ambientali, con la produzione di veicoli più efficienti e con l'integrazione di soluzioni IT, come Volvo Dynafleet, che fornisce gli strumenti necessari per incrementare i livelli di efficienza e sicurezza dei trasporti. Alle difficoltà di mercato che colpirono l'Europa all'inizio di quel decennio, particolarmente pesanti in Italia, Volvo rispose con la nuova gamma F12/F16, una generazione rivoluzionaria che adottava il motore D12, a norma Euro 2, il primo diesel europeo per veicoli pesanti dotato di caratteristiche prima riscontrabili essenzialmente nelle auto sportive, come l'albero a camme. L'FH Globetrotter fu inoltre il primo camion a montare un airbag.

Nel 2000 la filiale immatricola in Italia 2.842 pesanti e il XX secolo si chiude con la proclamazione dell'FH12 seconda serie a Truck of the Year. Quell'anno segna anche una pietra miliare per la storia dei mezzi pesanti per via dell'unificazione tra Volvo e Renault Vehicules Industriels che già controllava l'americana Mack, con il che nasce il secondo polo mondiale del settore. L'anno dopo Volvo adotta il dispositivo Turbocompound per incrementare la potenza dell'FH12 che, con l'installazione di una seconda turbina a valle della principale, sfrutta l'energia residua dei gas di scarico per trasmettere altra coppia all'albero a gomiti. La soluzione resta in vigore fino al 2005, quando un nuovo propulsore da 13 litri decreterà l'abbandono della doppia turbina. Dynafleet, sistema informatico di gestione flotte, viene presentato invece nel 2002 con l'obiettivo di migliorare l'utilizzo

dei veicoli e ridurre i costi operativi. Col passare degli anni verrà aggiornato e ottimizzato. Tra il 2001 e il 2003 anche in Italia vengono distribuiti i musoni NH12. Arrivano dal Brasile. Li fabbricano a Curitiba utilizzando componenti meccaniche europee. Il motore è il 6 cilindri da 420 cv C12C420 e la catena cinematica è identica a quella montata sulla serie FH. Nel 2005 arriva un nuovo motore, il D13A, 12,8 litri, tutto muscoli e cervello. Va su FH ed FM, il multiruolo della Casa, con tarature da 400 a 520 cv in versione Euro 3, a sostituire il D12D che di lì a poco verrà trasformato in Euro 4 con Egr per potenze da 390 a 430 cv.

Nel 2006 nascono i medi FL, sui quali nel 2008 Volvo proporrà i cambi meccanici integrati da un sistema a controllo elettronico dell'inserimento delle marce che chiamerà I-sync per distinguerli dagli I-shift, gli automatizzati il cui successo ha consolidato nel segmento pesanti (FH ed FM), soggetti a minori manovre rispetto ai camion da distribuzione.

A primavera 2009 la serie FM è cresciuta di cilindrata a 11 litri, dai 9 precedenti, mantenendo un propulsore a sei cilindri e accorciando le distanze con il fratello maggiore FH. Un salto indietro nel tempo riporta al record dell'FH16 del novembre 2003 spinto da 611 cv che nel 2006 diventano 660 e nel 2009 ben 700 con il trattore che monta un propulsore a sei cilindri con catalizzatore Scr siglato D16G, in grado di generare una coppia di 3.100 Nm. Lo schema costruttivo dei motori Volvo è tuttavia inalterato da lungo tempo, con i sei cilindri sempre uno in fila all'altro che si tratti dei D9, D11, D13 o D16, con albero a camme in testa e iniettori pompa.





**EXPERIENCE
THE X FACTOR**

Noi lo chiamiamo Fattore X. È uno straordinario mix di forze capace di trasformare ogni impresa in un successo. È il nuovo e resistente Volvo FMX con le sue eccezionali caratteristiche. È la nostra capillare rete di assistenza attiva 24 ore su 24. È una gamma di soluzioni personalizzate sulle vostre esigenze. Ma soprattutto è il potere che vi renderà imbattibili.

Scoprite subito The X Factor su volvofmx.com oppure chiedete al vostro concessionario.

IL NUOVO VOLVO FMX

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS





È nel 1977 che appaiono sul nostro mercato i primi camion Volvo gestiti da un'organizzazione insediata a Zingonia, dove ancora oggi si trova la sede di Volvo Trucks Italia. Tra i manager anche Hans Jeppson ex centravanti di Atalanta e Napoli.

segue da pagina 16

poi tocca a Giovanni Longo i cui primi anni non sono certo felicissimi per via della crisi che colpisce l'Europa ma particolarmente l'Italia che comincia a uscirne a metà anni '90. Nel '94 l'FH prima serie è celebrato Truck of the Year, riconoscimento che stimolerà le vendite pure nel nostro Paese e il 1995 è infatti un'annata ottima per Volvo Italia dove Longo, per migliorare la preparazione dei concessionari, organizza corsi di formazione niente meno che all'Università Bocconi di Milano affinché gli uomini di punta facciano proprie le moderne tecniche di vendita e di gestione aziendale.

A partire dal 1997 pure ai camionisti italiani viene data la possibilità di usufruire di Action service, il servizio di assistenza 24 ore su 24 nato nel '93 e che, dal call center di Gand, in Belgio, assiste chiunque ne



Dalla primavera del 2009 la serie **FM** è cresciuta di cilindrata a 11 litri dai 9 precedenti, mantenendo un propulsore a sei cilindri e accorciando le distanze con il fratello maggiore FH. Un salto tecnologico che testimonia la capacità innovativa del marchio svedese.

abbia bisogno permettendo di rispettare gli impegni presi con i committenti. Un passo importante in vista del '99, quando Longo si trova ad affrontare la prima ondata di liberalizzazione del settore che prevede il raddoppio delle flotte con il varo della legge 454 che favorisce l'esodo delle imprese di autotrasporto meno competitive e dà una boccata d'ossigeno alle vendite di camion.

Il 1999 è un anno particolare perché se a gennaio pare giungere da lontano l'eco proveniente dal Salone di Bruxelles, dove Volvo comunica di aver acquisito il 13 per cento di Scania con l'obiettivo di costituire un gruppo di dimensioni mondiali, la filiale italiana è fortemente scossa dalla sciagura che sul finire di marzo avviene all'interno del Monte Bianco: da un camion Volvo si è scatenato

un incendio per il quale muoiono 39 persone. Del polo scandinavo dei camion non se ne farà nulla per l'opposizione della Commissione europea che giudicherà l'operazione, che comunque aveva sollevato dubbi a causa delle linee di prodotto so-

vrapponibili, in contrasto con i principi del libero mercato. La ricerca delle responsabilità sulla strage del Bianco, individuate dopo innumerevoli sedute processuali, portano invece alla piena assoluzione di Volvo nel 2005, quando il costruttore rie-

sce a dimostrare la sua estraneità alle cause scatenanti l'evento.

A fine 2002 Giovanni Longo lascia l'incarico di amministratore delegato di Volvo Italia. A sostituirlo è Andrea Bedosti, che ricopriva lo stesso incarico



Marco Lazzoni

alla Landini, ma soltanto per un paio d'anni. Nel 2004 s'insedia Marco Lazzoni, proveniente da Mercedes-Benz Veicoli Industriali, che tra l'altro, l'anno successivo, inaugura a Pianiga (Ve) il terzo Truck center Volvo in Italia che segue quelli di Zingonia (Bg) e Trento. Nello stesso anno la filiale importa il camion numero 50.000, evento che festeggia proponendo cento FH16 "Anniversary" che vanno a ruba.

È questo un periodo di scelte complicate per l'adeguamento ai nuovi standard antinquinamento. Nel 2006 Lazzoni spiega che la scelta strategica è l'Scr perché con l'Egr il motore perde potenza: "Ma offrendo entrambe le soluzioni permettiamo al cliente di scegliere puntando molto sui contratti di servizio". Un orientamento sottolineato dallo slogan che campeggia sulle inserzioni pubblicitarie rivolte al camionista italiano, ma in inglese, l'esperanto del terzo millennio, la lingua universale che tutti devono conoscere: "Don't worry, be happy", non ti preoccupare, sii felice, nel senso che i problemi te li risolve Volvo.

Insieme a Renault Trucks e Mack Trucks

Il Gruppo Volvo AB

GÖTEBORG - Volvo Trucks, insieme a Renault Trucks, Mack Trucks e UD, forma il Gruppo Volvo AB che nel 2009 ha realizzato un fatturato di 20,4 miliardi di euro, il 63 per cento dei quali con le quattro marche di camion e veicoli commerciali che controlla (Volvo, Renault, Mack e UD che insieme hanno commercializzato 127.681 pezzi). Nello stesso anno il gruppo si è ritagliato in Europa una quota del 20,5% sotto le 16 t e del 23,8% sopra, dove detiene la leadership. La rimanente quota di fatturato globale deriva dalle attività nel trasporto passeggeri, macchine movimento terra, motori marini, aeronautica e servizi finanziari. Volvo AB è presente in 180 Paesi, produce in 19 e impiega 90mila persone. Il suo mercato principale è l'Europa (45 per cento), seguono l'Asia (21 per cento), l'America del Nord (18 per cento), del Sud (8 per cento) e il resto del mondo (8 per cento).



I medi **FL** nascono nel 2006. Su di loro **Volvo** proporrà due anni dopo i cambi meccanici integrati da un sistema a controllo elettronico degli inserimenti delle marce che chiamerà I-sync per distinguerli dagli I-shift, gli automatizzati di successo nel segmento pesanti.

ACCADEVA NEL MONDO

Ocalan, ricercato dalla polizia turca. L'anno si chiude con l'obbligo del prefisso telefonico anche per le chiamate urbane. Scudetto alla Juventus.

1999 - Con il 1° gennaio nasce l'Euro. A marzo hanno inizio i bombardamenti Nato in Jugoslavia. Un camion belga

entra nel tunnel del Monte Bianco e prende fuoco: 39 morti. A maggio Carlo Azeglio Ciampi è eletto presidente della Repubblica. A Roma le Brigate Rosse uccidono Massimo D'Antona. A giugno Marco Pantani fermato al giro d'Italia per un livello troppo alto di ematocrito. L'anno si chiude

con l'apertura della Porta Santa: Papa Giovanni Paolo II dà avvio al Giubileo. Scudetto al Milan.

2000 - In settembre va in onda su Canale 5 la prima puntata de "Il Grande Fratello": è l'inizio del boom dei reality show. A novembre dopo l'in-

contro di C1 Como-Modena Massimiliano Ferrigno aggredisce negli spogliatoi il centrocampista Francesco Bertolotti, che subisce un arresto cardiaco. L'anno si chiude con la legge 376 che punisce il doping. Scudetto alla Lazio.

2001 - È l'anno della "mucca

pazza": primo caso italiano nel bresciano, dal 1° aprile bandita la fiorentina. A febbraio a Novi Ligure Erika De Nardo aiutata dal fidanzato Omar Favaro uccide a coltellate la madre e il fratellino di 11 anni. Ad aprile muore in un incidente Michele Alboreto. A Genova vertice G-8: negli incidenti tra i manife-

stanti muore Carlo Giuliani. L'11 settembre gli attentati a New York e Washington che cambieranno la storia del mondo. Tempo tre giorni e George Bush, eletto il 1° gennaio, si dichiara pronto all'uso della forza. A ottobre in un disastro aereo a Linate muoiono 118 persone. Scudetto alla Roma.

**Al Top nella riduzione dei consumi
e del rispetto dell'ambiente**

SEMPLICEMENTE EFFICIENTE 



Il nuovo TGX EfficientLine

Il prezzo del gasolio continua ad aumentare? La concorrenza è sempre più agguerrita? Le normative in tema ambientale sono sempre più severe? È giunto il momento di contrastare questi fattori con il nuovo TGX EfficientLine. Potrete abbattere il consumo di carburante, ottenendo un notevole risparmio economico e riducendo le emissioni di CO₂.

Lo speciale equipaggiamento di serie del nuovo TGX EfficientLine, in combinazione con un training formativo per l'autista, garantisce un'efficienza al vertice della categoria.

Per informazioni commerciali rivolgiti al tuo concessionario MAN di zona.
www.man-mn.it

MAN Nutzfahrzeuge



MAN NUTZFAHRZEUGE IERI E OGGI

Alla costante ricerca di ambiziosi traguardi



“

La filiale italiana di Man nasce nel 1986 ma già nel 1977 era possibile acquistare i camion tedeschi tramite l'importatore Euromacchine di Milano. Oggi la sede in provincia di Verona è situata sulla strategica direttrice del Brennero.

Non ci sarà un vero e proprio matrimonio tra la Man Nutzfahrzeuge di Monaco e la svedese Scania possedute entrambe, parzialmente, da Volkswagen, come ha voluto puntualizzare il mese scorso il numero uno di Monaco, Georg Pacht-Reyhofen, che però ha ricordato che tra le due aziende ci sarà una collaborazione tecnica certamente più intensiva a livello di prodotto. Anche per far fronte ai sempre maggiori costi della ricerca per il raggiungimento dei severi standard Euro 6 operativi dal 2014 che finiranno per pesare parecchio sui bilanci di tutti i costruttori. E dunque anche in Italia Man e Scania continueranno a viaggiare per proprio conto. La filiale italiana Man nasce quando la



Una tradizione centenaria alla base della realtà odierna

Verso una nuova e definitiva identità

MONACO - Man Nutzfahrzeuge produce mezzi pesanti da 7,5 t a 44 t di massa complessiva, veicoli antincendio, per cava e cantiere, per impieghi speciali, per il trasporto passeggeri (suo è il marchio Neoplan) e per traini eccezionali fino a 250 t di peso complessivo della combinazione. Il Gruppo dispone di diversi stabilimenti di produzione: in Germania a Monaco e Salzgitter, in Austria a Vienna e Steyr, in Polonia a Cracovia, in Sudafrica a Olifantsfontein e Pinetown. Nel 2009 dalle sue linee sono usciti 40mila veicoli industriali e 6mila bus e telai per bus per un fatturato complessivo di 6,4 miliardi di euro.

Conferma la turbolenza del rapporto triangolare con Volkswagen e Scania il recente susseguirsi di dimissioni e rimpiazzi al vertice Man, la cui poltrona più alta è occupata da Georg Pacht-Reyhofen che a novembre 2009 ha sostituito Anton Weinmann, che a sua volta aveva preso il posto, per due sole settimane, di

Håkan Samuelsson.

Assistenti vi erano stati anche a cavallo tra il 2006 e il 2007, quando l'alta dirigenza Man aveva tentato una scalata ostile a Scania a proposito della quale Volkswagen non si era mostrata entusiasta, tanto da averla fatta fallire, secondo alcuni commentatori, per arrivare a unire le forze in maniera non traumatica e capitalizzare il ruolo di mediazione. Eppure il 2007 era cominciato sotto i migliori auspici con la vittoria Man alla Dakar dopo 16 giorni di sole rovente, tempeste di sabbia e insidie di ogni genere. Alla guida c'era Hans Stacey. Tuffandosi nel passato, altre pietre miliari nella storia della Man furono posizionate con l'acquisizione dei costruttori austriaci Daf e Steyr, rispettivamente nel 1988 e nel 1990. Curiosità: i motori Maxxforce 11 e 13 dell'americana Navistar per i camion International sono derivati dai Man D20 e D26, frutto di un accordo.



sonda Voyager scoprì i satelliti di Urano, nel 1986, e da allora sono state numerose le vicende che hanno caratterizzato la sua attività, sia per quanto riguarda le persone, sia per quanto riguarda il prodotto.

Naturalmente la stessa filiale non è nata dal nulla. Già dal 1977, infatti, era possibile acquistare i camion Man tramite l'importatore Euromacchine di Milano che fece conoscere il prodotto in maniera adeguata finché appunto a Monaco ritennero opportuno investire direttamente con la costituzione di una rete di vendita e assistenza che avrebbe dovuto trarre profitto dalla domanda crescente di mezzi di qualità. Il traffico internazionale stava progressivamente crescendo.

Non a caso si decise di realizzare la filiale a Dossobuono di Villafranca (Vr), strategicamente situata sulla direttrice del Brennero. Nella sua fase iniziale il compito fu affidato a Peter Dumpe che dovette impegnarsi nel sottolineare le doti di affidabilità e robustezza dei nutzfahrzeuge (veicoli industriali in tedesco) "made in Baviera". Dumpe resse le redini della Man in Italia fino all'88, quando fu sostituito da Gerard Heidenreich che poco dopo il suo insediamento dovette far fronte a una situazione non più rosea

anche se la Man nel complesso aveva continuato ad andar bene grazie al mercato domestico. Nell'89 il mercato germanico contava infatti per il 20 per cento del totale Europa, ma il 39 per cento nel '91 e il 42 per cento nel '92 grazie alla forte accelerazione della domanda stimolata dalla riunificazione tedesca, mentre le vendite cadevano quasi ovunque nel Continente, Italia compresa.

Nel 1996 i tedeschi pensano però sia ora di affidare le sorti della Man in Italia a un italiano e individuano in Franco Cadei la persona giusta. E ci azzeccano. Il nuovo amministratore delegato e direttore generale, che già allora vantava una lunga esperienza nel settore automotive e in particolare nei veicoli industriali, spiega subito che il suo obiettivo consiste nel riorganizzare la presenza del marchio soprattutto nel Centro sud, dove occorreva aumentare in maniera significativa la quota di mercato.

Con la cura "Cadei" le immatricolazioni sopra le 16 t passano dalle 831 del 1996 alle 2.463 del 2002 quando anche lui deve arrendersi al ridimensionamento generalizzato che colpisce il mercato dopo un bel periodo di vacche grasse. La specificità del costruttore tedesco emerge in quegli anni nel nostro Paese anche per la preparazione di veicoli ultra speciali. Come il camion bifronte per interventi fulminei dentro il Monte Bianco, allestito da Bai su meccanica Man dopo il rogo che costò la vita a 40 persone imponendo un deciso cambio di rotta sulla gestione delle emergenze. Di quei mezzi ne esistono tre esemplari dotati di termocamera che permettono al veicolo di avanzare anche nel fumo più intenso come fosse dotato di radar.

Agli inizi del 2000 a Cadei succede prima Renate Koblbaier, che si dedicherà con profitto alla riorganizzazione dell'azienda e che successivamente otterrà importanti risultati con i bus Man e Neoplan, e poi Aldo Longana che insiste sulla risistemazione della rete, affrontando al tempo stesso le conseguenze della riforma Monti che impone, o consente a seconda dei punti di vista, la nascita dei concessionari multimarca ai quali Man Italia ha deciso di affidarsi parzialmente. Allo stato attuale sono 19 i dealer che coprono il territorio nazionale ai quali si aggiungono le due filiali dirette di S. Agata Bolognese e Anagni (Fr), più 99 officine autorizzate per truck e bus. All'abilità di Longana è attribuito pure l'inserimento dei camion Man in alcune importanti flotte di autotrasportatori di buone dimensioni. Nel 2005, anno al termine del quale saranno stati immatricolati 2.500 pesanti, Longana lancia il programma S20. Spiega cioè che la Casa madre mira al 20 per cento di quota di mercato trattori in Europa, target che intende raggiungere anche in Italia con agevolazioni finanziarie all'acquisto, rafforzate da contratti di manutenzione di forte appeal.

La sua era si esaurisce poco dopo la riorganizzazione internazionale della Man, che nel 2006 decide di accorpare i paesi

A Monaco di Baviera ricerca e sviluppo, assi portanti della produzione di veicoli moderni

La felice intuizione della Trucknology Generation

MONACO - Quando si è trattato di investire in innovazione per stabilire ambiziosi traguardi, Man non si è tirata indietro pur di restare sulla cresta dell'onda. Si è distinta, ad esempio, nel mettere a punto entrambe le tecnologie per la riduzione delle emissioni (Scr ed Egr) ed è ancora fresco il record di potenza stabilito dal veicolo al top della gamma, il TGX 680 che nel 2007 aveva stabilito un primato con i 680 cv erogati da un V8 da poco più di 16 litri, Euro 5 con catalizzatore selettivo Scr e cambio Tipmatic. Sbalorditivi, poi, i risultati raggiunti nelle competizioni che hanno permesso alla Casa di accumulare prestigio, tanto da aver creato una divisione che prepara e vende veicoli da corsa anche per i privati facoltosi che desiderano emozionarsi sfrecciando tra le sabbie dei deserti nei raid più massacranti.

Il costruttore ha cadenzato i due decenni a cavallo tra il XX e il XXI secolo, durante i quali Il Mondo dei Trasporti ha monitorato il settore con le sue pubblicazioni, facendosi notare in numerose altre occasioni. Come quando, nel '96, stabilì un altro primato di potenza con un F2000, il 19.603 da "soli" 600 cv generati da un 10 cilindri a V da 18 litri Euro 2. La gamma F2000 era tra l'altro reduce vittoriosa del premio Truck of the Year dell'anno prima, riconoscimento attribuito a Man pure nel 2001 per la serie TGA, nel 2006 per la TGL e nel 2008 per la TGX/TGS, tanto per elencare i più recenti trionfi. Se i TGX (che nel 2007 hanno sostituito i TGA) rappresentano il vertice della produzione Man, multiruolo, tutt'altro che compatti della casa del leone sono dunque diventati quelli della serie TGS (con tare più contenute per servizi che privilegiano la portata), disponibili con potenze fino ai 480 cv e dedicati pure alla cantieristica. Entrambi hanno compiuto un passo avanti rispetto alla serie TGA precedente grazie anche alla migliorata aerodinamicità delle cabine, con una diversa profilatura dei montanti e dei retrovisori: l'intero frontale, in sostanza, ha assunto un aspetto a "V" più accattivante che ha

migliorato il coefficiente di penetrazione.

Attualmente Volkswagen possiede sia il 30 per cento di Man, che a sua volta detiene il 18 per cento di Scania, sia direttamente il 70 per cento del costruttore scandinavo. Per quanto riguarda il rapporto di Man con Scania c'è da rammentare l'accordo del 2003 per la produzione congiunta di assali e cambi in base al quale Man ha sviluppato i primi e gli svedesi i secondi.

Altri tre trofei Truck of the Year Man li conquistò nel '78 per il 19.280, nell'80 per il 19.321 e nell'87 per l'F90. Di quest'ultimo modello la Casa ha venduto circa 100mila esemplari nel mondo, facendolo preferire anche per la cabina con tunnel motore ribassato che migliorava parecchio, allora, gli spostamenti interni. Innovative per l'epoca erano pure le sospensioni pneumatiche a quattro punti e il tetto rialzato per i lunghi viaggi. Inoltre i motori erano in regola con gli standard Euro 2 che sarebbero diventati obbligatori dall'anno successivo per le nuove immatricolazioni.

Il 2000 segna il lancio della gamma TGA con Comfortshift, un cambio per inserire il quale non è necessario premere il pedale della frizione servendosi solo di un pulsante per innestare i rapporti più alti. Rispetto alla serie F2000, il TGA compie un deciso salto in avanti soprattutto con la cabina XXL e generosa risulta la dotazione elettronica che fa recuperare alla casa di Monaco il ritardo su alcuni concorrenti. Nell'autunno dello stesso anno, al Salone di Francoforte, la Casa sbalordisce i visitatori presentando un 10 cilindri da 700 cv riservato a specifiche applicazioni militari o eccezionali (uno stradale di pari potenza arriverà dieci anni dopo, con Volvo).

Il 2002 si chiude per Man con una quota in Europa del 16 per cento nei segmenti in cui è presente e un bel contributo viene dall'Italia dove le agevolazioni fiscali concesse dalla Tremonti bis hanno messo il turbo alle vendite di camion. Håkan Samuelsson, presidente del consiglio diret-



tivo di Man Nutzfahrzeuge, tira però il freno sulle vendite esasperate e suggerisce prudenza: "Non rinunciare ai margini e puntare a vendite sane. Più cautela - insiste - anche con i medioleggeri, dove la concorrenza è esasperata. E pure sui contratti con patto di riacquisto ci vuole prudenza, non si può promettere troppo ai clienti". Nel 2005 arriva anche in Italia Tele-Matics, il sistema informatico che, tramite Pc e collegamento internet, dà accesso alle informazioni relative ai mezzi, crittografate secondo tecnologie d'avanguardia per la massima sicurezza e trasmesse dalla centralina di bordo FMS (Fleet management standard) che Man ha creato proponendo il tutto con quattro pacchetti differenziati per livello di servizio, fornito ai clienti tramite un'interfaccia intuitiva.

Fine maggio 2005 ed ecco le prime consegne

del nuovo TGL (Trucknology Generation Light) che sostituisce la linea L2000 per pesi totali tra 7,5 e 12 t. Con il cambio Tipmatic, denominazione con cui la Casa personalizza gli As Tronic di ZF, va a competere soprattutto con l'EuroCargo. Si tratta però di un veicolo da distribuzione Man 100 per cento, nel senso che la precedente serie L2000 era frutto di collaborazione con altri costruttori.

Nel 2006 debutta il 6 cilindri che rimpiazza il 12,8 litri d'allora. Si chiama D26 ed è il fratello maggiore del D20. Ha cilindrata maggiorata da 10,5 a 12,4 litri, 4 valvole per cilindro e il sistema common rail. Come il suo predecessore ha basamento in ghisa vermicolare e albero a camme in testa. Dovendo raggiungere i 520 cv e 2500 Nm viene adottata la doppia sovralimentazione, Euro 5 con Egr.

in cui è presente in "regioni" affidando l'Italia alla vertrieb (regione appunto in tedesco) Sud i cui uffici si trovano a Vienna. È lì che risiede il responsabile Jean-Louis Lagarde al quale riferisce il successore di Longana, Achim Ziemons, a Dossobuono dal 2007, all'alba di una nuova crisi del settore alla quale Man Italia sta rispondendo tra l'altro aumentando l'offerta di servizi ai clienti per fidelizzarli ulteriormente. Intanto con il primo settembre alla guida di Man Truck & Bus Italia viene nominato, in sostituzione di Ziemons, Giancarlo Codazzi entrato in azienda come direttore vendite alcuni mesi prima. Nato nel 1962 a Firenze e laureato in Business Administration presso l'università Bocconi di Milano, Giancarlo Codazzi, ha maturato un'importante esperienza nel settore dei veicoli industriali assumendo negli anni diverse responsabilità nell'ambito finanziario, nella vendita e nel marketing a livello nazionale ed internazionale, presso importanti aziende del settore come Italscania e Mercedes-Benz Veicoli Industriali che l'hanno avuto con l'incarico rispettivamente di presidente e direttore generale.



A fine maggio 2005 Man avvia le consegne del nuovo TGL (Trucknology Generation Light) che sostituisce la linea L2000 per pesi totali tra 7,5 e 12 t. Il cambio Tipmatic è parte del pacchetto.



Franco Cadei



Achim Ziemons



Renate Koblbauer



Giancarlo Codazzi

ACCADEVA NEL MONDO

2002 - In gennaio a Cogne, in provincia di Aosta, viene ucciso il piccolo Samuele Lorenzi, di 3 anni. A marzo verrà arrestata la madre Anna Maria Franzoni. A marzo a Bologna assassinato Marco Biagi. Ad aprile contro il grattacielo Pirelli di Milano si schianta un aereo da turismo. A ottobre a Leno,

nel bresciano, viene ritrovata cadavere Desiree Piovaneli, 14 anni. A San Giuliano di Puglia per un violento terremoto crolla una scuola: muoiono 27 scolari e un'insegnante. Lo scudetto va alla Juventus.

2003 - In marzo sul treno Roma-Firenze catturata la bri-

gatista Desdemona Lioce, nella sparatoria muoiono un poliziotto e un brigatista. Iniziano i bombardamenti in Iraq. Si registrano i primi casi della polmonite atipica Sars che ucciderà 376 persone e ne contagierà oltre tremila. Ad aprile l'incubo si chiama Unabomber: bambina ferita all'occhio da un pennarel-



lo. A giugno nasce la patente a punti. Ad agosto arriva l'indulto per novemila detenuti. Fa discutere ad ottobre la rimozione del crocifisso in una scuola materna de L'Aquila. A novembre attentato suicida a Nassirya: muoiono 12 carabinieri e quattro soldati italiani. L'anno si chiude con la cattura di Saddam Hus-

sein. Scudetto ancora alla Juventus.

2004 - È l'anno della nascita di Facebook, il social network destinato a rivoluzionare la comunicazione. A febbraio ritrovato morto Marco Pantani. A marzo l'11-M: serie di attentati ai treni di Madrid. Ad aprile in

DAF TRUCKS IERI E OGGI

Buon decollo
con la leva
del marketing

Nel 1991 Daf già si distingueva puntando sui veicoli medi per la distribuzione, la nuova serie 45 che sostituiva la gamma 600, 800 e 1000 per la fascia da 6 a 10 t di Ptt. Grande soluzione la cabina con pavimento piatto.

L'Italia è in piena bufera Tangentopoli, nel 1993 pio-
vono avvisi di garanzia ai poli-
tici. In mezzo a tale baillame
per la filiale italiana di Daf
Trucks arriva una buona notizia,
un consorzio di banche sosterrà
la società che è in amministra-

zione controllata e c'è quindi il
tempo di mettere a posto i conti
e tentare di uscire dal periodo
di difficoltà, innescato soprat-
tutto dal crollo del mercato bri-
tannico a cui il costruttore è
molto legato.

È la crisi più forte per il mar-

chio di Eindhoven, fondato nel
1928 dai fratelli Van Doome.
L'inizio è dedicato alle ripara-
zioni navali e soltanto la prima
grossa crisi che l'azienda si tro-
va ad affrontare, in occasione
della grande depressione, spin-
ge i due a dedicarsi al veicolo

commerciale. La strada è quella
giusta. Negli anni successivi
l'azienda si chiamerà Van Doo-
me's Aanhangwagen Fabriek,
abbreviato in Daf. Nel 1949,
approfondendo della forte richie-
sta di veicoli da lavoro del do-
poguerra, è pronto il lancio di

tre modelli: A30, A50 e A60.
Nel 1956 Daf decide di produ-
si in casa anche i motori, ini-
zialmente dei British Leyland
su licenza, capendo subito l'im-
portanza che avranno in futuro
le versioni diesel.

Tanta è la voglia di fare che

Daf testa anche il settore delle
autovetture, in cui sarà presente
fino al 1972. Poco dopo viene
introdotta una novità destinata a
cambiare la concezione stessa
di trasporto di linea, il telaio di
una normale cabina viene allun-
gato per dotarla di un letto, il



I prodotti Daf Trucks costantemente all'avanguardia della tecnica

L'ammiraglia XF105 ottimo biglietto da visita

EINDHOVEN - Per soddisfare le sue ambizioni Daf Italia non punterà certo solo sul modello top di gamma, l'XF 105 da 510 cv, risparmiando sotto diversi punti di vista nonostante la potenza e le dimensioni che lo distinguono e, per di più, lussuosamente allestito nella versione proposta nel 2008 per celebrare i primi 80 anni di vita della Casa ad altrettanti camionisti italiani. La versione speciale Super Space Cab del trattore all'apice della gamma, l'XF 105 appunto, destinato al ristretto gruppo di gourmet del camion, monta, oltre al più recente propulsore Paccar Euro 5, un sistema frenante integrato dal dispositivo ZF Intarder con cambio manuale a 16 marce o As Tronic a 12. Ricco di cromature, con piacevoli dettagli della carrozzeria, suggerisce al primo sguardo una potenza esuberante e lascia sbalorditi anche salendo a bordo: la pulizia delle linee ben raccordate tra loro, la comodità delle poltrone e l'altezza della cabina con la sua luminosità suggeriscono lunghi itinerari internazionali.

Nel decennio alle porte con ogni probabilità la competizione con gli altri costruttori si giocherà parecchio anche sull'offerta di servizi, considerata da molti la carta vincente se giocata bene, e sul segmento medio. Sul primo versante i due decenni alle spalle sono serviti al costruttore per affinare proposte tecnologicamente molto avanzate e ben rodute che potrebbero fare la differenza in diverse situazioni vista l'apprensione con la quale numerosi autotrasportatori osservano i costi d'esercizio, per contenere i quali l'hi tech giunge in aiuto con i moderni sistemi di gestione flotte. In questo caso l'asso nella manica è il Dts, quel Daf telematics system (presentato alla IAA di Hannover nell'autunno del 2006) che consente di mettere in rete i veicoli, controllarli, scaricarne i dati e con estrema facilità chiedere aiuto quando, magari viaggiando in piena notte lontano dalla propria sede, si incontrano difficoltà e si ritiene necessario un intervento di assistenza urgente.

Allora, senza farsi prendere dal panico, è sufficiente premere il pulsante ed ecco che l'operatore del call center con il quale ci si mette all'istante in linea identifica chi chiama ricevendo simultaneamente l'esatta posizione che può trasferire in automatico al centro di assistenza più vicino al luogo in cui il veicolo è in panne. A questi livelli di servizio il costruttore è ovviamente arrivato dopo aver messo a segno negli anni numerosi successi che ne hanno decretato il posizionamento di mercato per via del gradimento riscosso tra i trasportatori. E si tratta di una storia che viene da lontano. Prima di andare a ritroso nel tempo è opportuno fotografare il parco mezzi di una ipotetica concessionaria Daf ben fornita, dove si troveranno non solo gli XF con due famiglie di propulsori (i Pr da 9,2 litri e gli Mx da 12,9 per potenze da 350 a 510 cv), ma anche gli apprezzati multiruolo CF (con potenze fino ai 460 cv) e un ampio ventaglio d'offerte nel segmento medi citato sul quale Daf insiste con veicoli da distribuzione competi-

Nell'intento di centrare l'ambizioso obiettivo di mercato si annuncia aggressiva proprio la tattica di vendita dei Daf da distribuzione,

con i quali il costruttore mira a passare in Italia dal 3 al 3,5 per cento di quota di mercato nel 2010 stringendo il rapporto con i trasportatori tramite iniziative particolari. Come i corsi EcoDriving istituiti l'anno scorso per svelare i segreti che consentono di ridurre i consumi con semplici accorgimenti ai quali tante volte non si pensa. A distinguere i medi Daf è la sigla LF che ha esordito nel 2001 con i modelli 45 e 55 e che è attualmente dotata di motori a 4 cilindri da 4,5 litri Euro 5 (per l'Italia le potenze coprono la fascia 160-210 cv) che raggiungono di serie le specifiche Eev con le quali ci si avvicina allo standard Euro 6 grazie a una riduzione del 50 per cento del particolato emesso. Su questi LF, che montano il motore Paccar entry level e il cui prezzo non è aumentato pur con la dotazione Eev, non c'è il filtro antiparticolato perché il sistema di iniezione consente l'assorbimento di una quantità di gasolio tale da non far superare al motore i limiti di inquinanti previsti per il ciclo Euro 5; obiettivo raggiunto con l'impiego di una camera di combustione appositamente concepita. Di recente Daf ha consegnato in Italia anche dei pesanti XF105 a trasportatori che, viaggiando su itinerari internazionali, si avvantaggiano della defiscalizzazione concessa a chi usa mezzi meno inquinanti e trova quindi conveniente affrontare la maggiore spesa dell'Eev, optional da 5.700 euro disponibile a richiesta pure sulla serie CF.

Da rammentare, nel 1997, l'esordio del 95XF, il pesante con cabina rivisitata e motore a 6 cilindri di nuova concezione da 12,6 litri per tre fasce di potenza che prometteva minori consumi di carburante senza ricorrere all'iniezione elettronica. E tra le diverse versioni l'ormai famosa cabina Super Space che dal pavimento al soffitto misura ben 225 cm. Uno sforzo premiato dall'assegnazione, per il 1998, del titolo di Truck of the year, seguito in primavera dall'arrivo della serie CF, i Daf da distribuzione pesante, multiruolo.

Col nuovo Millennio Daf fa sognare gli appassionati presentando un aerodinamico concept truck dalla cabina a cuneo, il cui profilo penetrante riduce la resistenza all'avanzamento che può essere responsabile del 10-30 per cento del consumo di carburante. L'XFC (sta per Xtreme future concept) ha posto guida centrale, i gruppi ottici in posizione arretrata e gli specchi retrovisori sono sostituiti da telecamere. Nel 2002 anche Daf si converte ai freni a disco, che appaiono sul modello di punta XF95, e passa dal cambio manuale all'automatizzato ZF As Tronic. Cambiamenti anche nella catena cinematica col motore a 6 cilindri da 12,6 litri con monoblocco, testata di ghisa speciale e rapporto di compressione maggiorato da 16,1 a 17,4:1. Con turbo-compressore e sistema di gestione motore avanzati, Daf dichiara a quel punto consumi inferiori dell'1,5-2 per cento.



Dal 1996 Daf Trucks fa parte del Gruppo Paccar insieme a Peterbilt e Kenworth

Filo diretto tra Eindhoven e Bellevue

EINDHOVEN - Come appare lontano il 1928, l'anno in cui i fratelli Hub e Wim van Doorne dettero origine alla Daf aprendo un'officina e passando alla produzione di rimorchi quattro anni dopo. I due misero in strada il primo camion nel '49 mantenendo alta col trascorrere del tempo l'attenzione verso la tecnologia e l'innovazione e nel '59 l'azienda fu una delle prime ad applicare la turbocompressione per i motori diesel. Poi, nel 1973 balzò in avanti rispetto alla concorrenza introducendo il sistema intercooler ai motori per autotrazione.

Gli inizi degli anni '90 risultano quanto mai problematici per l'azienda olandese che vede profilarsi lo spettro del fallimento. Fortunatamente nel 1995, la Commissione europea aveva approvato la partecipazione del governo olandese nella Daf Trucks NV, la casa madre, consentendo all'azienda di riprendersi dalla situazione molto difficile di due anni prima, tanto da potersi riposizionare egregiamente sui mercati internazionali grazie pure alla dinamicità del suo chairman, Cor Baan, che aveva sovrinteso ai nuovi investimenti nella fabbrica di Eindhoven. Il governo olandese ha dunque ristrutturato il debito dell'azienda fornendole la linfa necessaria per rimettersi sulla rampa di lancio nel momento in cui il mercato rialza la schiena. Davanti a una ripresa di quel genere destò sorpresa la decisione della nuova compagine azionaria di cedere nel '96 l'azienda all'americana Paccar per l'equivalente di 820 miliardi di lire dell'epoca.

Il maggior costruttore di veicoli industriali degli Stati Uniti già controllava Peterbilt e Kenworth e aveva rilevato in Europa, nel 1980, la britannica Foden. In seguito Paccar rilevò pure Leyland trucks, il cui marchio portò presto allo spegnimento costituendo tuttavia in Europa un'importante testa di ponte, tanto da stimolare, secondo alcuni costringere, i costruttori europei a reagire met-

tendo piede in territorio nordamericano con l'obiettivo di raffreddare gli entusiasmi di Paccar e di frenarne altre iniziative.

L'autunno del '99 segna l'arrivo alla Daf NV dagli Usa come direttore generale di James Cardillo che prende il posto di Cor Baan. A chi lo incontra Cardillo, che negli States è stato responsabile della divisione Peterbilt, spiega che camion europei come i Daf sono considerati più maneggevoli e semplici da guidare e che questi pregi devono essere trasferiti oltreoceano. Peterbilt e Kenworth, invece, sostiene Cardillo, sono più avanti nella tecnologia di controllo dei motori e Daf potrebbe migliorare l'integrazione dell'elettronica con gli altri componenti della catena cinematica. Oggi, Daf Trucks, pienamente inserita in Paccar, insieme a Peterbilt e Kenworth, sfrutta al meglio le sinergie del gruppo soprattutto per quanto riguarda le nuove motorizzazioni.



José P. Vieira



Roberto Giorgi

nome scelto per il modello è Sleeper, e viene inizialmente montata sul Daf 2600. Da quel momento Daf viene considerato uno specialista nel lungo raggio, in grado di produrre fino a 50mila telai all'anno.

Nel 1973 è la volta del 2800, dotato di un motore da 11,6 litri, turbocompresso con in più, per la prima volta, l'intercooler cioè un sistema di raffreddamento a liquido. Questo insieme alla cabina allungata di 30 cm e quindi equipaggiata con due lettini, ne fanno un best seller europeo.

Alla fine del decennio risale anche lo sbarco in Italia, segnato profondamente dalla guida di Luigi Indinimeo, primo amministratore delegato e figura chiave per lo sviluppo del costruttore nella Penisola. Che sarà fin dai primi anni Ottanta molto rapido. A livello internazionale Daf stringe una forte collaborazione con la British Leyland, che viene acquistata nel 1987. Sembra una buona idea perché i modelli pesanti come il 3300 e il 3600 vendono molto bene e inoltre è prossimo il debutto del 95, un trattore molto moderno che non a caso conquista nel 1988 il Truck of the Year.

Nel 1991 Daf già si distingueva puntando sui veicoli medi per la distribuzione, la nuova serie 45 che sostituiva la gamma 600, 800 e 1000 per la fascia da 6 a 10 t di M.T.T., con motori aspirati, particolarmente silenziosi, e la cabina con pavimento piatto che anticipava la risposta dei costruttori a una domanda di maggior comodità nei movimenti dell'autista, dandogli la possibilità di salire e scendere indifferentemente da

destra e da sinistra.

Certo erano anni duri. All'orizzonte si profilava la deregulation dei trasporti internazionali, segmento determinante per il costruttore che sui pesanti di linea aveva costruito buona parte del suo successo. Tuttavia la domanda era stagnante, penalizzata dalla crisi economica europea e da vendite che aveva-

no toccato un picco non indifferente nella seconda metà degli anni '80, quando in tutta Europa si era provveduto a rinnovare il parco veicoli. L'Italia stentò più di altre nazioni dell'Unione europea a riprendere fiato. Lo testimonia, a fine '94, una dichiarazione di Indinimeo, raccolta da Il Mondo dei Trasporti: "Qualche segnale di ripresa si

vede e sarebbe ora, visto che siamo al quinto anno difficile". Le cose presero effettivamente una piega positiva nel '95 grazie alla legge Tremonti sulla detassazione degli utili reinvestiti.

Il 1995 è anche l'anno in cui arriva in Daf Italia, come direttore generale, José P. Vieira che si presenta, alla consegna dei nuovi 95.430, ai concessionari,

affascinati dalla cabina Super Space progettata per i grandi viaggi attraverso l'Europa. Un Vieira raggiante snocciolava così i dati al Mondo dei Trasporti: "Nel 95 vendite a +30 per cento sul '94 per 25.700 veicoli, dei quali 8.379 medi, segmento sul quale puntiamo parecchie carte. Quanto all'Italia l'annata è stata ottima: 773 i veicoli venduti



Per aggredire meglio il mercato diventa operativa nel 2001 Paccar Financial Italia, società che si occupa di finanziamento e leasing per l'acquisto dei veicoli Daf, tra i quali la nuova serie LF (sopra). Oggi la gamma del costruttore olandese è tra le più ampie del mercato.

ACCADEVA NEL MONDO

Iraq rapiti quattro italiani, uno (Fabrizio Quattrocchi) verrà ucciso. Ad agosto ucciso il giornalista Enzo Baldoni. A settembre rapite le volontarie Simona Pari e Simona Torretta, ma verranno liberate. Secondo mandato per Bush negli Usa. Muore Arafat. L'anno si chiude con lo tsunami di Santo Stefano: 400mila vitti-

me. Scudetto al Milan.

2005 - Da gennaio vita dura per i fumatori: è vietato fumare nei pubblici esercizi. A marzo muore Alberto Castagna. A Baghdad nell'operazione di salvataggio di Giuliana Sgrena ucciso Nicola Calipari. Desta scalpore la morte di Terry Schiavo,

la statunitense da 15 anni in stato vegetativo. Ad aprile muore Papa Giovanni Paolo II, gli succede Benedetto XVI. A luglio attentati Al-Qaeda a Sharm el Sheik. A ottobre ucciso dalla 'ndrangheta Francesco Fortugno, vicepresidente del Consiglio regionale della Calabria. Lo scudetto torna alla Ju-

ventus.

2006 - L'anno si apre con l'incubo dell'avaria: le prime due vittime in Turchia. A marzo vicino Parma rapito e ucciso Tommaso Onofri, di 17 mesi. A maggio eletto presidente della Repubblica Giorgio Napolitano. A luglio festa in tutt'Italia: la

nostra nazionale ha vinto i campionati del mondo di calcio. A dicembre l'inquietante episodio di Erba: uccise a coltellate e sprangate dai vicini di casa quattro persone, tra cui un bimbo di due anni. L'anno si chiude con l'impiccagione di Saddam Hussein. Scudetto all'Inter, che lo vincerà tutti gli

anni successivi fino all'anno in corso.

con 100 miliardi di fatturato. Certo siamo lontani dai 2mila del '92, ma non dimentichiamo che in mezzo c'è stata una pesantissima crisi".

L'anno successivo è ancora

segnato da una svolta importante, Daf è nuovamente in cattive acque, a salvarla arriva un colosso americano: la Paccar, già attiva in patria nel segmento del trasporto pesante con i marchi Kenworth e Peterbilt, che acquista l'intero pacchetto azionario e dà modo al costruttore di ripartire.

Il 2000 è un'annata record un po' per tutti e Vieira, che ha conquistato i gradi di amministratore delegato della filiale italiana, non nasconde le sue ambizioni: "Raggiungere il 10 per cento del mercato sopra le 6 t entro il 2004, puntando oltre che sui pesanti stradali sui mezzi d'opera e sulla gamma media in arrivo". E conferma una strategia: "No alla gestione diretta dell'usato come deciso da altri. Meglio supportare i concessionari lasciando a loro le decisioni finali. Non fosse stato così, con la forte domanda di camion nuovi di quest'anno, con le permutate probabilmente saremmo andati incontro a perdite". Per aggredire meglio il mercato diventa operativa nel 2001 Paccar Financial Italia, società del gruppo che si occupa di finanziamento e leasing per l'acquisto dei veicoli Daf tra i quali la nuova serie LF con la cabina del Renault Midlum e il motore Cummins creato in collaborazione con Iveco.

Dal 2003 i comandi di Daf Italia passano nelle mani di Roberto Giorgi presente in azienda fin quasi dagli inizi, che accentua le iniziative di marketing, coinvolgendo una delle concessionarie più importanti, la Eurocamion di Piacenza, nell'allestimento con BP Castrol di un centro di diagnostica per i lubrificanti e di controllo usura del motore. Con perseveranza e abile utilizzo della leva del marketing è lui che sfrutta appieno l'innovazione ingegneristica e stilistica dell'XF105 che si fregia del titolo di Truck of the Year nel 2007 portando altro lustro alla Daf.

Per migliorare com'è nelle sue intenzioni la già invidiabile posizione raggiunta a livello europeo, dove Daf si trovava a fine 2009 al terzo posto dopo Mercedes-Benz e Man, il costruttore olandese deve darsi da fare anche in Italia, a dispetto di una situazione probabilmente più difficile che altrove. Nel nostro Paese ha venduto nel 2009 oltre 1.200 veicoli, il che equivale a una quota del 7,5 per cento su un mercato di 16.300 pezzi, che per volume si è riportato ai primi anni '90. Si accettano dunque scommesse per una Casa che punta per il 2010 a superare il 10 per cento di share in Italia e che negli anni scorsi ha consolidato la propria immagine sfornando modelli come i Daf 95, XF95, LF e XF105, rispettivamente Truck of the Year del 1988, 1998, 2002 e 2007.

anni successivi fino all'anno in corso.

2007 - In gennaio cambio al vertice dell'Onu: nuovo segretario il sudcoreano Ban Ki-Moon. A febbraio a Catania guerra tra tifoserie, muore l'ispettore Filippo Raciti, il Parlamento vara il decreto antivo-

ITALSCANIA IERI E OGGI

Tutto ha inizio
con la famiglia Rangoni

Nell'anno in cui finisce la guerra del Vietnam, ma esplode quella del Kippur che provocherà la prima grave crisi energetica, nell'anno in cui Martin Cooper fa la prima chiamata con un telefono cellulare e vengono inaugurate le Torri Gemelle di New York; nell'anno del 15° scudetto della Juventus con gol di Altafini e Cuccureddu, Armando Rangoni fonda a Trento la Italscandia cogliendo con anticipo la domanda da parte degli autotrasportatori italiani per veicoli adatti ai lunghi viaggi internazionali. Era il 1973.

TRENTO - Nell'anno in cui finisce la guerra del Vietnam, ma esplode quella del Kippur che provocherà la prima grave crisi energetica, nell'anno in cui Martin Cooper fa la prima chiamata con un telefono cellulare e vengono inaugurate le Torri Gemelle di New York; nell'anno del 15° scudetto della Juventus con gol di Altafini e Cuccureddu, Armando Rangoni fonda a Trento la Italscandia cogliendo con anticipo la domanda da parte degli autotrasportatori ita-

sviluppo dell'autotrasporto: maggiore potenza, minor consumo e maggiore sicurezza. L'aumento del prezzo del carburante innescato dalla violenta crisi energetica e il miglioramento della qualità dei servizi divennero i temi fondamentali cui dare risposte sostenibili.

Nell'84 Italscandia già tocca il traguardo dei primi 10mila veicoli venduti dalla struttura potenziata con un'officina in grado di ospitare 90 mezzi pesanti contemporaneamente. In

quegli anni i fratelli Renzo e poi Renato Rangoni entrano nella struttura Italscandia i cui addetti rafforzano le loro capacità di interloquire con la clientela con impegnativi corsi di formazione che prevedono niente meno che simulazioni delle trattative riprese con telecamere per consentire coinvolgenti discussioni delle performance. Nel '90 Italscandia vende il 20millesimo camion e nel '96 arriva la certificazione di qualità Iso 9002.

Un traguardo prestigioso per l'importatore, inserito in un percorso di continuo miglioramento che premia gli sforzi di tutto il personale dipendente. La certificazione riguarda l'intera struttura della filiale comprese le due officine, una responsabile dell'allestimento finale del veicolo destinato al mercato italiano e l'altra incaricata di effettuare le riparazioni anche ai veicoli stranieri di passaggio.

Intanto mutano le esigenze

della clientela e l'impresa, attenta a cogliere ogni nuova indicazione da parte degli operatori, avvia una serie di iniziative mirate all'ambito commerciale e all'assistenza post-vendita. Un quadro in cui si inseriscono l'estensione dell'orario di apertura dell'officina riparazioni alle 22, la possibilità di avere un veicolo sostitutivo in caso d'incidente e la riduzione dei listini del 28 per cento circa allineandoli al reale prezzo di vendita: "È una decisione che ci sentivamo di dover prendere - spiegava l'amministratore delegato Renzo Rangoni nell'autunno del 1997 - per aumentare la trasparenza tra l'azienda e il mercato. In realtà i prezzi netti non cambieranno perché si tratta di adeguare i listini ai prezzi

effettivamente praticati. Non siamo dei moralizzatori. Si tratta di tener conto della realtà del mercato fatta finora di marcata aggressività, di aspetti psicologici particolari del cliente e di prezzi ereditati di un periodo di grande inflazione, quando si era costretti a rivederli due o anche tre volte l'anno".

Il '98 è marcato da una campagna pubblicitaria particolarmente creativa per l'epoca che formula anche una promessa impegnativa: "Corre da più di cento anni e non si ferma mai più di un giorno. Scania, meglio di un camion". Il '98 è tuttavia pure l'anno in cui Italscandia passa sotto la gestione diretta di Scania che la rileva modificandone la ragione sociale in Italscandia.

Nel 2003 la filiale ottiene una particolare soddisfazione perché è proprio un italiano, Michele Sandri, a vincere la prima edizione dello Young European Truck Driver, la competizione promossa da Scania con il patrocinio della Commissione europea che premia il giovane autista più abile e attento. Sandri risulta il migliore tra 5.000 concorrenti provenienti da tutta Europa.

"Quello italiano è un mercato di forte sostituzione da parte delle grandi flotte che in un clima di grande competitività sentono l'esigenza di garantire ai propri clienti un servizio di qualità fatto con veicoli moderni e con caratteristiche tali da garantire a loro stessi una buona redditività, in particolare sotto l'aspetto delle prestazioni e dei consumi - diceva nel 2005 Giancarlo Codazzi, amministratore delegato, convinto che i pa-



Armando Rangoni



Ulf Grevesmühl



liani per veicoli adatti ai lunghi viaggi internazionali sulla spinta esercitata dal Mercato comune europeo uscito dalla fase di rodaggio. Correva l'anno 1973 e fino ad allora l'alternativa "made in Sweden" era ignota ai più.

Nel '75 gli LB 110 Super e LB 140 Scania già stupiscono al Salone del veicolo industriale di Torino con un testimonial d'eccezione, Carl XVI Gustav Re di Svezia. Il successo di Italscandia è tale da doversi trasferire presto dalla sede di Rovereto a quella più ampia e attrezzata di Spini di Gardolo, a nord di Trento, inaugurata nel '77, quando il V8 Scania erogava già 375 cv in risposta a uno dei tre elementi principali che in quel periodo caratterizzavano lo



L'obiettivo di una maggiore penetrazione tra le flotte è stato raggiunto: a fine 2009 il marchio svedese Scania ha festeggiato il significativo traguardo dei 70mila veicoli venduti in Italia.

Il Gruppo Scania

Con Volkswagen
e Man per
un trio di ferro

SODERTALJE - Scania è da tempo considerata in procinto di costituire un nuovo polo del settore con Man e Volkswagen che ne possiedono quote importanti. Il beneficio del dubbio resta per via del tira e molla che va avanti da anni. In particolare dal 2006 quando l'allora numero uno di Man, Hakan Samuelsson, in precedenza alto dirigente della stessa Scania, lanciò un'offerta pubblica di acquisto poi naufragata anche se l'eco non s'è mai spenta in considerazione proprio del fatto che VW, che commercializza camion in Brasile (di recente ha passato la produzione a Man) e ha importanti quote di mercato in Sudamerica, possiede quote azionarie sia di Man che di Scania.

Scania che già nel 2000, peraltro, fu soggetta a un tentativo di acquisto da parte di Volvo, bloccato dall'Unione europea che considerò l'iniziativa potenzialmente rischiosa per gli effetti che avrebbe potuto avere sulla libera concorrenza. Ma se questi aspetti attendono ancora di essere chiariti, resta la certezza del poker messo a segno nel 2010 da Scania con il quarto premio Truck of the Year per la serie R di seconda generazione.

Dirompente anche il record di potenza stabilito da Scania con il nuovo trattore da 730 cv presentato in primavera, frutto di un impegno che risale a un secolo prima della nascita del Mondo dei Trasporti. Il calendario segnava infatti l'anno 1891 quando sorgeva a Södertälje, in Svezia, la Vabis, che nel 1911 si fonderà con Scania che aveva iniziato a lavorare sui motori nel 1901 a Malmö. L'industria motoristica muoveva i primi passi e confrontare un propulsore d'allora con il V8 Scania che ha compiuto 40 anni nel 2009 certo fa riflettere sull'ingegnosità umana e sul progresso tecnologico.

Nel 2009 Scania ha fatturato 62 miliardi di corone svedesi (89 miliardi nel 2008), equivalenti a 6,4 miliardi di euro. Opera in cento Paesi con 32mila addetti.

L'evoluzione del prodotto Scania per rispondere sempre meglio alle esigenze dei trasportatori

Le incredibili continue tappe del motore V8

E oggi sorprende tutti perché è il più potente con i suoi 730 cavalli.

SODERTALJE - Quando Scania rivelò nel 1969 il frutto della sua ricerca sbalordì il pubblico con il V8 da 350 cv che per molti anni mantenne saldamente il record di potenza per i propulsori diesel montati su veicoli pesanti. Tutto era iniziato sette anni prima, quando i motori Scania-Vabis da 8 e 11 litri che non superavano i 250 cv non erano ritenuti in grado, dagli ingegneri svedesi, di far fronte ai trasporti del futuro immediato, trascinati dalla produzione industriale che nel Continente cresceva a ritmi impressionanti. E per quei trasporti ci voleva pure un camion a cabina avanzata, il motore del quale non avrebbe dovuto richiedere un ingombro superiore a quello dei suoi predecessori costruiti con i cilindri allineati.

Da questi presupposti ecco dunque nascere un'unità più esuberante, ma anche molto più compatta, con configurazione V8 a 90° e una cilindrata di 14,2 litri firmata da Bengt Gadefelt. Insieme al V8, Scania sviluppa una sua filosofia, quella della coppia alta anche a bassi giri del motore che consente dunque un consumo di gasolio contenuto e una notevole riserva di potenza per affrontare con energia anche i percorsi più impervi. Nella seconda metà degli anni '70 interpretava ottimamente questo copione un camion come l'LBS141, la cui potenza era già salita a 375 cv. L'innovazione continua portò Scania a conquistare il suo primo premio Truck of the Year nell'89 con la serie 3 che aveva messo il turbo alle vendite anche in Italia.

Nel '91, quando Il Mondo dei Trasporti inizia le pubblicazioni, esordisce un V8 da 500 cv con EDC stabilendo un altro primato di potenza che si aggiunge a un altro ancora: Scania è il primo costruttore a commercializzare motori Euro 1. Imperterrito il costruttore non ha nessuna intenzione di abbandonare la configurazione di successo con quelle singole testate per cilindro che danno al propulsore un'impronta che esce dal coro dei più diffusi cilindri in linea. Il 1995 è l'anno in cui Scania si separa da Saab diventando azienda autonoma pur continuando a far capo al gruppo Investor, ma è pure l'anno in cui Leif Östling presenta la Serie 4 che di italiano ha la linea. Già, come la serie 3 aveva usufruito dell'apporto stilistico di Giugiaro, la 4 è firmata da Bertone



con tratti aggressivi e allo stesso tempo funzionali. Il vetro anteriore è molto verticale e arrotondato parecchio sui lati, il che fa prendere alla cabina una forma leggermente a cuneo, con la parte posteriore più larga di 20 cm. Inoltre i raccordi degli spigoli, gli spoiler e i convogliatori sono studiati per ottenere una omogenea ripartizione dei flussi d'aria con l'obiettivo di ridurre la resistenza all'avanzamento e il consumo di carburante. Qualità che nel '96 portarono la serie 4 a sbaragliare la concorrenza il lizza per il premio di camion dell'anno.

Col nuovo Millennio il leggendario V8 sale a 16 litri e a 580 cv a 1.900 giri/min e una coppia massima di 2.700 Nm, più del doppio rispetto a quella del '69. Il 2004 vede il lancio della serie R e nel 2005

arriva la nuova gamma Euro 4 ed Euro 5, con potenze che toccano i 620 cv con coppia massima i oltre 3.000 Nm. Nel 2006 ecco il motore XPI (Extra high pressure injection) con sistema di iniezione common rail a pressione elevata, immissione frazionata del gasolio nei cilindri e turbocompressore a geometria variabile Vgt a 5 o 6 cilindri in linea, oppure in configurazione V8. La novità di rilievo consiste nell'essere in grado di rispettare lo standard Euro 5 senza alcun dispositivo di trattamento dei gas di scarico con catalizzatore selettivo Scr.

In collaborazione con Cummins, Scania ha infatti sviluppato un sistema common-rail capace di raggiungere la pressione di 2.400 bar tenendo sotto controllo la formazione del particolato durante il proces-

so di combustione e frazionando in più riprese, grazie all'elettronica, la polverizzazione del gasolio introdotto. Per abbattere gli ossidi di azoto NOx i nuovi propulsori adottano il parziale ricircolo del gas di scarico nella camera di combustione con un'architettura costruttiva Egr che rallenta la formazione degli inquinanti e che poi troverà seguito anche presso altri costruttori non richiedendo l'utilizzo di additivo AdBlue. Nel 2010 il V8 stupisce ancora quando permette a Scania di riprendere lo scettro del motore più potente schizzando a 730 cv, eccellente nel ricercato allestimento della cabina Topline Platinum e superlativo con la Diamond, soprattutto se si aggiungono optional di sicurezza come Esp, Acc ed Ldw, il dispositivo che controlla la corsia di marcia.

droncini fossero già convinti della scelta su Scania e che si dovesse in prospettiva consolidare il rapporto con le aziende più strutturate. La perseveranza nel tendere al raggiungimento dell'obiettivo si sostanzierà nell'innovazione continua degli anni a seguire.

Non ci si accontenta certo del terzo Truck of the Year assegnato alla serie R proprio quell'anno e infatti alla fine del 2006 il nuovo timoniere di Italscania, Christian Levin, annuncia l'arrivo imminente dei motori serie XPI.

Pur avendo venduto nel 2008 ben 3.100 pesanti oltre le 16 t, per una quota di mercato del 13 per cento nel segmento, Italscania mostra consapevolezza circa le insolite difficoltà del mercato reagendo in maniera propositiva. Per fare fronte alla crisi istituisce "gruppi di miglioramento" per dibattere, discutere, puntualizzare e sviscerare ogni problematica per arrivare a una condivisione delle scelte. E un'azione di contrasto verso la crisi la svolge anche attraverso

l'offerta di nuovi pacchetti di manutenzione e riparazione sui ricambi, a beneficio dei clienti di più lunga data con camion d'età superiore ai cinque anni.

L'obiettivo di una maggiore penetrazione tra le flotte si può dire raggiunto visto che a fine 2009 Scania festeggia il traguardo dei 70mila veicoli venduti in Italia in corrispondenza con un'altra celebrazione, quella per i 40 anni del V8 appunto, in onore del quale è stata offerta agli Scanisti Doc la serie limitata Dark Diamond (13 per l'Italia) firmata dal celebre trasformatore svedese Svempa, autore anche di altri modelli per camionisti Vip: il Blue Shark del 2008 (solo 40 esemplari per l'Italia), il Top Class del 2002, The King del 2003 e The Grifin del 2006.

E Christian Levin, in virtù dei meriti acquisiti, viene nominato Head of Sales and Service Management di Scania in Svezia a partire del 1° settembre 2010. Nuovo timoniere dell'Italscania l'ingegnere Ulf Grevesmühl.



ACCADEVA NEL MONDO

lenza. A luglio dopo mezzo secolo rinasce la Fiat 500. Ad agosto a Garlasco viene uccisa la 26enne Chiara Poggi. In Germania, a Duisburg, sei italiani uccisi in un delitto di 'ndrangheta. A settembre muoiono Gigi Sabani e Luciano Pavarotti. Nasce sulle ceneri del Pds il Pd. L'anno si chiude con il gra-

vissimo incidente alla Thyssen-Krupp di Torino e l'assassinio di Benazir Bhutto in Pakistan.

2008 - Con il clamoroso arresto della moglie del ministro della Giustizia Clemente Mastella, si apre una crisi politica che porterà allo scioglimento delle Camere. A febbraio ritro-

vati in fondo a un pozzo i corpi dei fratellini Francesco e Salvatore Pappalardi, scomparsi nel 2006 a Gravina di Puglia. A luglio viene lanciato l'I-Phone. A settembre inizia la crisi delle borse: un'ondata di ribassi in seguito a fallimenti bancari negli Usa. A novembre Barack Obama succede a Bush.

2009 - In gennaio scomparsa Eluana Englaro, alla quale venivano sospesi gli alimenti. Un anno, il 2009, funestato dal terribile terremoto in Abruzzo, ad aprile: 308 morti, 1.500 feriti, 65mila senza tetto. Nasce il reato di stalking. Ha inizio in Messico la pandemia influenzale, che ucciderà migliaia di per-

sone. L'anno si chiude con le aggressioni al presidente del Consiglio Berlusconi a Milano e a Papa Benedetto nella basilica di San Pietro.

2010 - L'anno si apre con la notizia dell'ordigno esploso davanti alla Procura di Reggio Calabria. In aprile in un incidente

aereo muore lo stato maggiore della Polonia. Prima dell'estate marea nera nel Golfo del Messico per una lunga fuoriuscita di petrolio da una piattaforma BP. In agosto a Mogadiscio assalto terroristico in un hotel: 32 morti. È anche il mese, agosto, che segna la rottura tra Gianfranco Fini e Berlusconi.

FIAT PROFESSIONAL IERI E OGGI

Risposte
intelligenti
per chi lavora.
Da sempre

Nel 1903, con Pio X che sale al soglio pontificio e con l'Italia contadina del Sud in rivolta, la Società Anonima Fabbrica Italiana di Automobili Torino fondata nel 1899 da nove nobili imprenditori del capoluogo piemontese, tra cui spicca da subito la figura di Giovanni Agnelli, giovane ufficiale di cavalleria, nominato amministratore delegato nel 1902, produce il suo primo veicolo da lavoro. Porta la sigla 24 Hp ed è caratterizzato dal sedile del conducente avanzato sull'avantreno per sfruttare una maggior possibilità di carico. La potenza è appunto di 24 cv. Nel primo test effettuato sulla direttrice Torino-Genova e ritorno con un carico di 1,65 t è capace di una media di 10 km/h, per l'epoca un ottimo risultato. Quando ar-

riva l'HP la Fiat, partita quasi in sordina in corso Dante, in un impianto di 12mila mq e con 35 dipendenti, è già una realtà lanciata. Sempre nel 1903 viene quotata in borsa e tre anni dopo la fabbrica occupa già 50mila mq e nel 1909 gli operai sono 2.500.

Dopo una serie di omnibus, nel 1910 arriva il nuovo modello di camion, il 12-15 HP, con cui si gettano le basi dei furgoni del futuro. La prima carrozzeria, che ricorda in qualche modo i commerciali moderni, è però quella dell'1F, subito seguito dal 2F. Dal 1912 al 1914 vengono prodotti 2.500 camion, da quel momento le energie produttive sono però assorbite dal settore militare, l'Italia è entrata in guerra e servono ambulanze, motori e camion, tanti

A fine 2009 viene lanciato il Nuovo Doblò, ampliato nelle forme e raffinato nella tecnica. L'ha preceduto di un paio di anni il successore del Fiorino, che ne eredita il nome importante ma non l'impostazione; si tratta non di un furgone cubo ma di una piccola multispazio.



camion, soprattutto i 18BL, con 3,5 t di carico utile. Fino al 1921 ne verranno prodotti quasi 20.000.

Al termine del conflitto, nonostante le tensioni sociali che percorrono l'Italia, Fiat, di cui Giovanni Agnelli è diventato presidente, diventa una grande potenza industriale mondiale, il cui simbolo più evidente è la fabbrica del Lingotto, che nel 1923 raggiunge i 350mila mq, occupando due km del centro torinese con la produzione distribuita su cinque piani e il tetto valorizzato dalla celebre pista di prova su cui vengono testati anche i nuovi modelli di camion. È un periodo vivace soprattutto nel campo dei pic-

coli commerciali, di cui Fiat propone vari modelli, dal 502F al 509F, aprendo anche con la 508 Balilla Van un settore, quello dei commerciali derivati da autovetture di serie, che ancora oggi è tra i più proficui per il costruttore.

Proprio lo sviluppo del settore dei veicoli commerciali spinge Agnelli, alla fine degli anni Venti, a dividere l'attività, costituendo insieme ad altri due marchi, Spa e Ceirano, il consorzio Fiat Veicoli Industriali, che esordisce con il primo modello a tre assi, il 621, equipaggiato con un motore a sei cilindri da 2,5 litri e con 2 tonnellate di carico utile, disponibile anche in versione elettrica con

tanto di batterie sistemate sotto l'abitacolo. Lo segue, nel 1932, il modello 634N che viene dotato di un motore diesel da 8,3 litri e di un'innovazione che farà epoca: la cuccetta per il conducente. L'anno successivo Fiat assorbe la bresciana OM, specializzata proprio nei veicoli da lavoro. Sono anche gli anni della Balilla, vettura tra le più rappresentative dell'epoca, anche per la varietà di una gamma che comprende modelli sportivi e utilitarie, il cui successo è tra i motivi per cui l'azienda cresce ancora, aprendo nel 1939 lo stabilimento di Mirafiori in cui lavorano 22mila (su di un totale di 55.600) dipendenti su due turni.

La Seconda Guerra Mondiale e soprattutto i bombardamenti degli alleati su Torino rallenteranno molto l'attività che verrà concentrata sulla produzione bellica. Attività che però riprende frenetica dopo il 1945, anno segnato dalla scomparsa del fondatore. Con il boom economico degli anni Cinquanta, Fiat ricomincia a correre, nel 1955 la 600 e nel 1957 la 500 regalano il sogno dell'automobile a tutti gli italiani, e negli stessi anni con il 1100 T fa la sua comparsa anche il primo furgone moderno a cabina avanzata, che va ad affiancarsi al 615 del 1951, che nelle caratteristiche principali riconduce all'attuale Daily di Iveco. Nel settore dei



Come nel settore dell'auto, anche in quello dei veicoli commerciali il marchio vanta una storia centenaria. Negli anni più recenti, l'attività Fiat nel settore dei veicoli da lavoro è stata profondamente riorganizzata sia dal punto di vista della rete di vendita e di assistenza, sia con l'offerta di una ricca gamma di modelli capace di rispondere a ogni esigenza.

Dopo trent'anni il grande furgone torinese sempre sulla cresta dell'onda

Un Ducato dai contenuti illimitati

Il primo nome è X2/12, X a indicare che è un progetto, 2 che si tratta di un veicolo commerciale, 12 è semplicemente il numero progressivo. In realtà tutti lo conosceranno come Ducato, fin dal 1981, quando cioè sarà presentato, soltanto in fotografia, al salone dell'Automobile di Torino. Si tratta di un furgone rivoluzionario, pensato per riportare Fiat ai vertici dei mezzi da lavoro. Lo contraddistinguono una flessibilità rara d'utilizzo, soprattutto per l'epoca, un grande spazio posteriore, ricavato con uno studio accurato degli spazi per la cabina. Lo affiancano due cugini, il J5 di Peugeot e il C35 di Citroën, leggermente diversi però nel frontale. Due i passi e due le classi di peso (con mille e milletrecento kg di carico utile), M.T.T. tra 2,5 e 2,8 t. Tante le configurazioni: furgone, cassonato, combi, bus, autotelaio, doppia cabina. L'interno è confortevole, con piccoli lussi come l'accendisigari o le luci di cortesia per il cassettino portaoggetti, ma soprattutto il vano posteriore è completamente rivestito già di serie. Tre i motori, un 4 cilindri Diesel da 2,5 litri prodotto dalla Sofim (72 i cv) e due benzina, che all'epoca rappresentano ancora la maggioranza delle richieste, un 1,9 litri da 69 cv per le versioni più leggere, un 2 litri da 78 cv per quelle più pesanti, tutti e due forniti dal gruppo Psa. Il Furgone da 13 t dispone di un raro cambio a 5 marce, gli altri di un 4 marce.

Nel 1986 arriva la versione Maxi, cioè con M.T.T. di 3,5 t, il che vuol dire 1,8 t di carico utile. La distinguono le ruote posteriori da 16 pollici, invece delle più comuni gemellate, sospensioni e freni a disco più potenti. Tra i motori c'è il primo turbodiesel a iniezione diretta, con 92 cv e una coppia di 216 Nm. Dopo varie evoluzioni nel 1989 Fiat prova anche la strada del Talentò, cioè di una versione a passo più corto, ma con altezza inalterata, studiata per affrontare i nuovi competitor giapponesi. Non avrà lo stesso successo dell'originale e la produzione si arresterà nel 1994.

Sempre nell'89 viene lanciata un'interessante versione a 4 ruote motrici. Ma è soltanto l'anno dopo che arriva il primo importante restyling, con l'aggiunta di un passo intermedio, di nuovi interni e in generale completamente rinnovato. Bisognerà aspettare ancora tre anni prima che prenda corpo l'X2/30, cioè la seconda generazione del Ducato. Del design si occupano Giorgetto Giugiaro e il centro stile Fiat, aumenta la capacità di carico, il cambio si sposta sul cruscotto con un pratico Joystick, i motori vengono potenziati e da quel momento in poi saranno soprattutto Diesel. Ma è soprattutto l'ampiezza della gamma a stupire: tre passi, tre altezze, tre classi di peso e tante configurazioni (furgone, combi, minibus, pick up, pianale cabinato, doppia cabina, scudato) danno vita a ben 441 combinazioni.

Revisioni ai motori nel 1998 e nel 2000 e al look nel 1999 bastano per arrivare al più deciso restyling del 2002, in cui si punta soprattutto a ringiovanirne la carrozzeria. Adeguando inoltre le dotazioni alle moderne tecnologie, che comprendono anche un motore bipower, con alimentazione mista Diesel/CNG.

Sono già passati 25 anni dal lancio del Ducato e per l'occasione, nel 2006, viene

presentata al pubblico la terza generazione la X2/50, ancora una volta completamente rivista sia nella carrozzeria che nella meccanica. I motori sono adesso Multijet con al vertice un tre litri da 157 cv, i cambi sono a sei marce, arriva soprattutto l'Esp a rendere l'insieme più sicuro e guidabile. Cresce anche il numero delle versioni, ottenute incrociando i quattro passi, le cinque lunghezze e le tre altezze per le versioni furgone, si arriva a circa duemila varianti. L'ultima novità del 2010 è il ritorno di una versione da 2,8 t.



camion pesanti invece nel 1952 è avviata la produzione del 682 N che si rivelerà un grande successo, soprattutto grazie al motore: un 10,2 litri da 140 cv.

Mentre il successo si espande in Europa e nel Mondo, con l'apertura di fabbriche in Argentina, Polonia, Spagna, Turchia, Russia e le nuove auto si susseguono, per un modello di furgone bisogna aspettare il 1961, anno del 600 T derivato dalla simpatica e popolare Multipla e proposto in numerose varianti. Più generose invece le dimensioni del 238, il nuovo modello a cabina avanzata, che ha un vano posteriore da 6,5 mc, porte posteriori a doppio battente, sospensioni a ruote indipendenti e motore da 51 cv. Contando anche la produzione OM da poco acquisita, la Fiat negli anni Sessanta sforna oltre 65mila camion tra 625 e 693 N, 50mila trattori e 6mila macchine movimento terra. A guidarla dal 1966 è il nipote di Giovanni Agnelli che porta gli stessi nome e cognome, sostituendo Vittorio Valletta, manager a cui si deve gran parte dell'espansione dell'ultimo decennio.

Nei primi anni Settanta se autovetture come la Fiat 127 inaugurano nuovi standard, furgoni come l'850 T del 1970 mantengono il motore e la trazione posteriore. Il nome in quel caso si riferisce alla cilindrata, come conferma poco dopo il 900 T. Negli stessi anni entra nell'orbita del gruppo uno stabilimento importante, la Sofim di Foggia, specialista in motori Diesel che equipagge-



Nel 1995 viene lanciato lo **Scudo**, la cui seconda serie, datata 2007, verrà premiata con il prestigioso "Van of the Year". Si tratta del secondo progetto in comune con **Psa Peugeot Citroën**. Sotto, il nuovo **Fiorino**, moderna riedizione del mitico commerciale.

ranno i commerciali del futuro. Ancora nel 1970 le attività legate ai mezzi più pesanti, come quelle dei marchi OM e Unic vengono raggruppate in Fiat Veicoli Industriali, che cinque anni dopo diventerà Iveco inglobando altri marchi specializzati.

Nel 1973, lasciati i camion alla nuova realtà, nei furgoni si cambia registro, arriva infatti il

242 con il motore posizionato in pratica sotto la cabina, forme spigolose ma efficaci, freni a disco, 9,3 mc di volume utile e un pianale a soli 37 cm da terra, motori Fiat a benzina o Citroën Diesel. Infatti lo stesso modello è venduto anche dal costruttore francese, aprendo la strada a una collaborazione che dura tuttora. In realtà Fiat aveva anche fatto un pensierino su una

possibile acquisizione di Citroën, preceduta però da Peugeot.

Anche da solo il costruttore torinese è comunque perfettamente in grado di progettare veicoli commerciali di successo, come dimostra nel 1978 il Fiorino (primo veicolo a ricevere invece di una sigla numerica un nome ricavato da un'antica moneta, tradizione perpetrata da allora ai giorni nostri). Basa-

to sulla Fiat 127, il piccolo furgone cubo sarà per dieci anni ai vertici delle vendite italiane, dando vita anche a una versione pick up. Il brand dei commerciali derivati da vetture di serie per Fiat diventerà sempre più importante e fonte di successi duraturi, come la Panda van, che inaugura nel migliore dei modi gli anni Ottanta. Nel frattempo, nel 1978 è stata fondata la Sevel in collaborazione con il gruppo Psa (Peugeot più Citroën) per lo sviluppo di veicoli commerciali, e riorganizzata la Fiat Auto spa, che raccoglie i brand Fiat, Autobianchi e Lancia.

Il primo prodotto della collaborazione, nel 1981, è il Ducato che arriva giusto in tempo, quando cioè in Italia la concorrenza si fa forte e i furgoni del passato non tengono il passo. Il prodotto è tanto innovativo da far risalire da subito le quotazioni del gruppo (rinforzate anche dal successo parallelo dell'Iveco Daily) e viene affiancato nell'89 da una versione a passo ridotto denominata Talento. Nell'83 arriva anche la Fiat Uno, auto di enorme successo che può naturalmente contare su di una versione van.

La gestione di Giovanni (ma

tutti lo conoscono come Gianni) Agnelli porta la Fiat a diversificare, inglobando altri marchi (tra cui Alfa Romeo) e toccando tutti i settori dell'automotive. Quando compie i 75 anni però le norme statutarie gli impongono di passare la mano a Cesare Romiti, già amministratore delegato, che subentra nel 1996. Un anno prima viene lanciato lo Scudo, furgone leggero basato sulla scocca della Fiat Ulysse, la cui seconda serie, datata 2007, verrà premiata con il "Van of the Year". Si tratta del secondo progetto in comune con Psa. Mentre restano un'esclusiva Fiat le numerose van, tra cui spicca quella derivata dalla Punto nel 1993, il piccolo pick up Strada su base della Palio (uscito nel 1996), ma soprattutto la multispazio Doblò che viene presentata nel 2000 e ottiene subito un grosso successo, che premia anche il restyling del 2005 con l'aggiunta delle versioni Maxi.

A fine 2009 viene lanciato il Nuovo Doblò, ampliato nelle forme e raffinato nella tecnica. L'ha preceduto di un paio di anni il successore del Fiorino, che ne eredita il nome importante ma non l'impostazione, si tratta infatti non di un furgone cubo ma di una piccola multispazio, il terzo prodotto della collaborazione con Psa, che vince un meritato Van of the Year. Nel frattempo il gruppo si destreggia tra crisi e lutti: nel gennaio del 2003 muore Gianni Agnelli, nel maggio del 2004 il fratello Umberto arrivato l'anno prima alla presidenza, a cui fa seguito la nomina di Luca Cordero di Montezemolo e poi dell'erede designato della famiglia Agnelli, John Elkann. L'amministratore delegato attualmente è Sergio Marchionne, sotto la cui guida Fiat acquisisce l'americana Chrysler. Cambiano nel tempo anche le dinamiche interne, con Giancarlo Boschetti i furgoni erano già diventati una business unit a sé stante, e nel 2004 diventano una vera e propria divisione, affidata a Lorenzo Sistino. Nel 2005 la divisione motori viene raggruppata in Fiat Powertrain, mentre i veicoli commerciali dal 2008 fanno parte di Fiat Professional, interamente controllata da Fiat Automobiles di cui è amministratore delegato Lorenzo Sistino, uno che i commerciali li conosce bene.



Una collaborazione vincente tra i Gruppi Fiat e Psa

In Val di Sangro la fucina del Ducato

La prima collaborazione effettiva tra Fiat e i costruttori francesi, quando ancora di società comune non si parla, dà vita nel 1968, quando si prospetta un'acquisizione di Citroën da parte dei torinesi, a un progetto in comune che, dal 1974, anno in cui entrerà in produzione, per Fiat si chiama 242 per Citroën C35. Si tratta di un furgone da 3,5 t con motore anteriore che resterà in produzione fino agli anni Ottanta. La fusione tra le due Case sfuma, ma la situazione per entrambe resta difficile nel campo dei furgoni, la gamma in commercio è piuttosto datata e i fondi richiesti per svilupparne una nuova sono troppi visto che il mercato dei veicoli commerciali è limitato. Da lì parte il progetto Sevel (Società Europea Veicoli Leggeri), che nel 1978 dà vita a una nuova entità di cui fanno parte il Gruppo Fiat e il Gruppo Psa (nel frattempo Peugeot ha acquisito la maggioranza di Citroën), il patto iniziale è chiaro, sì alla produzione in comune ma per i primi dieci anni Fiat non andrà a vendere in Francia e lo stesso faranno Peugeot e Citroën in Italia. Anche per i componenti la collaborazione è stretta, i motori Diesel sono marchiati Sofim (consociata Fiat) quelli benzina Peugeot, i cambi arrivano da Citroën.

I lavori per lo stabilimento di Atessa, in Val di Sangro, zona povera in cui l'occupazione principale è ancora la pastorizia, partono nel 1979. Due anni dopo dallo stabilimento marchiato Sevel escono i primi Ducato, così come i quasi gemelli Citroën C25 e Peuge-

ot J5. Se la proprietà è suddivisa al 50 per cento tra Fiat e gruppo Psa, la direzione operativa spetta al costruttore torinese, che deve provvedere all'ottimizzazione dei 177mila mq coperti, a cui si aggiungono 164mila mq di magazzini, grandi spazi verdi e aree accessorie, per un totale di 1,28 milioni di mq. All'inaugurazione, nell'autunno del 1981, sono presenti oltre a Giovanni Agnelli, presidente Fiat, e a Jean-Paul Praye a capo di Psa, il presidente della Repubblica Sandro Pertini e il ministro Remo Gaspari. Tra le innovazioni della nuova fabbrica 18 robot utilizzati per l'assemblaggio delle carrozzerie, con sempre un robot che si occupa di verniciare l'interno della carrozzeria.

Nel 1988 con l'arrivo sul mercato del Talento, la sede di Sevel non basta più, sarebbe troppo difficile adeguare la linea per suddividerla su due modelli e allora una parte della produzione viene spostata a Pomigliano d'Arco, che nel 1990 diventa Sevel Campania. È una crescita verticale, con continui ammodernamenti della linea produttiva e dell'occupazione, nonostante alcuni bruschi stop a inizio anni Novanta e il 17 dicembre del 2005 esce dalle linee di produzione il tremilionesimo mezzo.

Nel frattempo nel 1988 Vittorio Ghidella, amministratore delegato Fiat, ha firmato un nuovo accordo per la nascita di un secondo stabilimento, questa volta in Francia, nei dintorni di Valenciennes dove verranno prodotte le grandi monovolume (come Fiat

Ulysse e Lancia Phedra) progettate in comune e i veicoli commerciali che da queste derivano (Scudo).

La cooperazione funziona e infatti nel 2002 Giancarlo Boschetti firma a nome del colosso torinese un rinnovo dell'accordo fino al 2017 e cioè alla nuova generazione del Ducato. Tre anni dopo parte un nuovo progetto per una piccola multispazio, che per Fiat si chiamerà Fiorino e raccoglierà degnamente una storia di successo, la sede scelta per la produzione in questo caso è quella turca di Tofas, già da tempo partner industriale di Fiat per cui produce il Doblò.



FORD V.C. IERI E OGGI

Transit
un vero
ciclone

Nel 1959 in piena epoca di distensione, con il presidente statunitense Eisenhower che incontra a Camp David il premier russo Khrushcev, mentre in Italia cade il governo Fanfani, sostituito da Antonio Segni, Ford inaugura la sede di viale Pasteur a Roma, in pieno quartiere Eur, non troppo lontano dal magazzino ricambi di Pomezia. È l'inizio ufficiale dell'attività del costruttore in Italia, anche se i primi tentativi di sbarco nella Penisola in realtà la Casa fondata da Henry Ford li compie molto prima.

Già nel 1923 viene infatti fondata la prima filiale, a Trieste considerata piazza ideale per il suo sbocco sul mare Adriatico e da lì al Mediterraneo. Fino a quel momento si parla ancora soltanto di autovetture, con Ford che cerca anche di acquistare l'Isotta Fraschini, e così è anche al momento di inaugurare una nuova sede a Bologna, nel 1931. I bombardamenti la distruggeranno nel 1944 e bisognerà aspettare ben dopo la fine del conflitto per avere una nuova presenza in Italia del marchio che intanto si sta costruendo una sua storia europea. La sede prescelta come già detto è a Roma, il presidente un ottimo uomo d'affari dal nome particolare Filmer Paradise che ottiene subito buoni riscontri. Nel campo dei veicoli da lavoro perché si riesca a scalfire il mercato italiano bisognerà però aspettare l'arrivo del Transit.

Non che a Henry Ford, l'uomo che nel 1903 creò l'industria automobilistica, sfondare nei commerciali non interessi, è solo che all'inizio si concentra di più sul mercato di casa. Prima ha dovuto inventare anche una nuova mentalità industriale, basata su concetti inediti come quello della catena di montaggio o del nastro trasportatore. Partendo da un vecchio stabile di Detroit crea in pratica la manifattura moderna. Alla Ford T un successo da 15 milioni di pezzi, si aggiungono già dal 1908 i primi autocarri.

In Europa invece bisognerà aspettare il 1917 e il TT Trucks, che come il nome suggerisce deriva direttamente dall'autovettura, pur presentando un ampio cassone posteriore. Quando diventerà obsoleto lo sostituirà il modello AA, derivato a sua volta dall'auto del momento, la tipo A appunto. Un progetto piuttosto longevo, che verrà prodotto in Russia fino al 1940, a cui farà seguito un pick up piuttosto gradevole a vedersi, il Ford E83W, poi coniugato in numerose evoluzioni. Per un furgone vero e proprio



Un Ford Transit Connect con trazione elettrica. Anche il Connect, al pari del fratello maggiore Transit, è oggetto di continue attenzioni da parte dei tecnici Ford che propongono sempre nuove ed efficienti soluzioni per migliorare l'affidabilità dei commerciali della marca.

La splendida carriera del Transit in 45 anni di attività

Cinque milioni di clienti soddisfatti

Due volte Van of the Year (nel 2001 e nel 2007, con in più un terzo titolo andato nel 2003 al Transit Connect), più di sei milioni di esemplari prodotti in cinquantasette anni di onoratissima carriera. Il dominio del Ford Transit sul mondo del piccolo trasporto lo si misura bene anche solo dalle cifre di un successo che continua tutt'ora. Forse non se lo aspettavano neppure alla Ford al momento di mettere in produzione il successore del Thames 400E, un furgone decisamente sorpassato la cui carriera era destinata a durare meno di dieci anni, dal '57 al '65 e poco meno di duecento mila esemplari.

In realtà l'avventura del Transit comincia qualche anno prima, nel 1953 viene messo in produzione nello stabilimento di Colonia l'FK1000, che dal 1961 prende il nome di Ford Taunus Transit. A questo, che possiamo considerare poco più di un abbozzo, fa seguito la prima vera generazione del furgone più famoso al mondo, prodotta dal 1965 nella fabbrica in Berkshire che durante la guerra sfornava i caccia Hawker Hurricane. Studiata espressamente per l'Europa, frutto di una stretta collaborazione tra le strutture Ford inglese e tedesca, il Transit poggia su di un'impostazione che resta profondamente americana, il che gli regala una maggior capacità di carico con una gamma vastissima che va dai cabinati ai minibus, con passi e altezze già diversificati. La generazione successiva, frutto di un restyling ma soprattutto di un rinnovamento del parco motori, arriva nel 1978 e rimarrà invariata fino al

1984, anno in cui viene ancora una volta rivisto il frontale per adeguarlo ai desideri dei consumatori europei.

Quello che invece prende vita nel 1986 è un Transit completamente riprogettato, pur se mantiene gran parte dei motori usati in precedenza. Dopo un nuovo restyling parziale e l'adozione dei primi motori turbodiesel, avvenuti nel 1994, nel 2000 c'è una svolta importante, non soltanto il furgone viene rivisto da progettisti americani per adeguarlo agli altri prodotti del costruttore, ma viene rivoluzionata completamente la meccanica, strutturando la gamma su due modelli: uno a trazione anteriore l'altro a trazione posteriore. Per farlo arrivare fino a oggi con un successo inalterato, che anche in Italia ha conosciuto pochi rallentamenti, bastano aggiustamenti come l'adozione dei primi Common Rail nel 2002 e il face lifting del 2006, abbinato a una ennesima evoluzione dei propulsori, da quel momento tutti Common Rail, con l'aggiunta nel 2009 di una versione a GPL. Nel frattempo, il 18 luglio del 2005, esce dalla fabbrica di Southampton (a cui nel tempo si sono aggiunte linee di produzione in Belgio, Olanda, Turchia e Cina) il Transit numero 5 milioni.

È tempo che il Transit approdi per la prima volta in patria e allora dal 2007 comincia a essere venduto anche in Messico, primo passo di una conquista del continente nordamericano. A mietere nuovi successi si accinge anche la versione rinnovata che con ogni probabilità debutterà l'anno prossimo.



“

Vero e proprio mattatore nel mondo dei furgoni, Transit ha goduto in Italia, come tutti i modelli Ford, della crescita fenomenale degli anni Ottanta, affiancato nel 2002 con altrettanto successo dalla versione Connect, competitiva nel segmento delle multispazio.

bisogna aspettare i primi anni Cinquanta e la serie Thames 400, preceduta da alcuni interessanti derivati da autovetture: 300E/307E.

Ma sarà l'arrivo del Ford Transit, un prodotto pensato per l'Europa, prodotto in Europa e venduto inizialmente soltanto in Europa a dare la svolta, ottenendo un successo così clamoroso da annullare tutto il resto, spingendo il costruttore a concentrarsi soprattutto sulle evoluzioni di questo furgone tuttofare che tanto piace anche agli italiani.

Tra i prodotti europei a marchio Ford c'è spazio anche per una serie di camion medi, la D, la cui produzione inizia nel 1965. Numeri molto ridotti invece per il Transcontinental, camion prodotto in Olanda come trattore e motrice dal 1975 al 1983. L'ultima esperienza in tal senso è il Cargo, un truck leggero costruito dal 1981 la cui linea, quando, nel 1986, Ford decide di sganciarsi da quel mercato, verrà venduta a Iveco.

Tornando ai furgoni, al mattatore Transit, che ha goduto in Italia, come tutti i modelli Ford della crescita fenomenale degli anni Ottanta, determinata in parte dalle doti manageriali del francese Alain Delean, chiamato a guidare dal 1983 al 1989 la filiale italiana, è stata affiancata nel 2002 la versione Connect, più contenuta nelle dimensioni, che va a confrontarsi con il segmento sempre più ricco delle multispazio.

Il resto della gamma è piuttosto ridotto. Si limita alla versione van della popolare Fiesta e al pick up Ranger, che raccoglie l'eredità dei primi camioncini del marchio americano che li produce fin dall'inizio del secolo scorso. Il nome Ranger viene usato per la prima volta sessant'anni fa, nel lontano 1950, mentre la versione attualmente in commercio risale al 2006.

IL LAVORO GIUSTIFICA IL MEZZO.



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

Il tuo lavoro è unico, come ogni veicolo commerciale Fiat Professional. In ciascuna delle oltre 300 Concessionarie puoi trovare quello perfetto per la tua attività, scegliendo tra oltre 3000 versioni e soluzioni di allestimento della gamma più completa sul mercato.

• Motorizzazioni benzina, Multijet e metano • Portata fino a 20 quintali • Volumetria fino a 17 m³

Lubrificanti originali
PETRONAS
SELENIA

www.fiatprofessional.it



PROFESSIONAL

PEUGEOT V.C. IERI E OGGI

Il J7 apre l'epopea dei veicoli da lavoro

Nei primi anni '70 la gamma è già piuttosto completa e comprende soprattutto un furgone estremamente moderno per l'epoca, il J7, progettato dal carrozziere Chausson e prodotto dal 1965, con cabina avanzata e un ampio vano posteriore in cui possono essere stivati 1.400 chilogrammi di carico utile. Sarà l'inizio di una grande escalation.

Nel luglio del 1969 l'uomo compie un incredibile balzo in avanti sulla strada della conoscenza e della conquista, tutto grazie a un unico piccolo passo dell'astronauta Neil Armstrong, il primo uomo a sbarcare sulla luna. In Italia la missione spaziale emoziona, ma senza riuscire a far dimenticare i problemi rappresentati principalmente dalle bombe del 25 aprile a Milano che danno il via alla strategia della tensione che culminerà nel dicembre dello

stesso anno con la strage di piazza Fontana e la lunga infruttuosa caccia ai colpevoli.

Lo stesso anno Peugeot sbarca ufficialmente in Italia, a Milano, aprendo una sede in via Metauro (con officina in viale Faenza), sotto la guida dell'amministratore delegato Jacques Bouverot, questo in attesa di costruire una propria struttura, che è quella attuale in via Galarate e che verrà completata nel 1974.

Naturalmente lo sbarco dei

commerciali francesi nella Penisola è avvenuto molto prima. Così come la prima auto in assoluto venduta in Italia, nel 1893 al vicentino Gaetano Rosi, proprietario della Lanerossi, porta il marchio Peugeot, anche la prima pubblicità pubblicata da un giornale italiano riguarda a un veicolo da lavoro, nello specifico un omnibus a 8 posti, riguarda il costruttore transalpino. L'annuncio compare sulla rivista l'Automobile nel 1899, anno in cui la rappresentanza esclusiva viene affidata alla Carlo Festa di Roma.

Il primo e diretto tentativo di sbarco della Casa del Leone avviene nel 1924. Nel settembre di quell'anno viene infatti costituita a Milano la Società Anonima Commerciale Peugeot Italiana che apre subito anche una

fabbrica in cui assemblare i modelli. La seconda guerra mondiale e qualche problema tra i soci stopperà tutto e bisognerà aspettare il 1947 perché si possano di nuovo acquistare in Italia vetture e veicoli commerciali francesi. A importarli all'epoca la A. Pagani & Figli che conta su sedi a Torino, Milano e Roma e che poco dopo cambierà la propria ragione sociale in Sidauto e darà vita a una prima rete organizzata di dealer.

Tornando al 1969 e alla nascita di Peugeot Italia, in campo commerciale nei primi anni Settanta la gamma è già piuttosto completa e comprende un furgone estremamente moderno per l'epoca, il J7, progettato dal carrozziere Chausson e prodotto dal 1965, con cabina avanzata e un ampio vano posteriore in

cui possono essere stivati 1.400 kg di carico utile. Lo affiancano le varie versioni della 404, dal 1963 prodotta anche in configurazione da lavoro ed equipaggiata con i primi diesel, oltre alla 204 Break per il trasporto leggero. Arrivati a metà del decennio il range resta più o meno quello, con l'aggiunta della 504 che spunta quasi in sordina nel 1974 e successivamente della piccola 204.

Una svolta importante arriva invece pochi anni più tardi, dopo che nel 1976 Peugeot prende il controllo dell'altro costruttore francese, Citroën, di cui già nel 1974 aveva acquisito il 38 per cento delle quote, dando vita al Gruppo PSA, che stringe un accordo proprio sui commerciali con un altro colosso europeo, l'italiana Fiat, dando vita alla

Sevel, società che nei due stabilimenti, uno italiano in Val di Sangro, l'altro posizionato in Francia a Valenciennes, produce tutt'ora buona parte della gamma commerciale del gruppo. Il primo frutto dell'accordo è il furgone J5, a trazione anteriore. Gli si affianca il J9, ultima evoluzione della vecchia serie e numerosi derivati dalle vetture.

L'altro salto di qualità arriva a metà anni Novanta, nel '94 viene infatti presentata la prima generazione del Boxer, subito premiata con il Van of the Year, con una gamma completa, a cui si affianca l'anno successivo il più leggero Expert che utilizza il pianale della monovolume 806. Si tratta in entrambi i casi di progetti in comune con il costruttore italiano. Così non è però per l'asso nella manica che Peugeot (e Citroën) cala nel 1996 con il Ranch, il primo multispazio, destinato a inventare un nuovo segmento di mercato che oggi ha un'importanza fondamentale per il piccolo trasporto. La prima evoluzione, nel 2002, riceverà il secondo Van of the Year per il costruttore francese. Il resto è storia di oggi, arrivano le nuove generazioni del Boxer (2006), dell'Expert (2008, con un terzo Van of the Year) e del Ranch ribattezzato Partner (sempre nel 2008). L'ultima proposta è il piccolo Bipper, sempre un multispazio, che conquista un altro Van of the Year, sempre frutto della riuscita joint venture, in questo caso però prodotto dalla Tofas in Turchia. Insieme al Bipper arriva per Peugeot in Italia un successo senza precedenti, che la vede incrementare vendite e quote anche in anni, per i concorrenti, di crisi profonda.

La grande invenzione del Ranch

La doppia anima

MILANO - Inventare qualcosa di nuovo, soprattutto in un mondo come quello dei veicoli da lavoro, pare impresa impossibile, tutto sembra essere già stato progettato, studiato, visto e prodotto. Invece si può o almeno ci è riuscito il Gruppo PSA nell'ormai lontano 1996, quando mettendo a listino il Ranch (come si chiama in Italia, per il resto del mondo è Partner) inventa addirittura un nuovo segmento destinato a un grande, grandissimo successo. Si tratta infatti della prima multispazio, che unisce un frontale di derivazione automobilistica al retro di un furgone, prendendo l'idea di base dalle prime monovolume e applicandola al trasporto di cose oltre che di persone. Prima, in alternativa c'erano soltanto i furgoni cubo, una scelta più semplice, che prevedeva la semplice aggiunta di un guscio metallico sul retro di un'utilitaria di successo per trasformarla in un veicolo commerciale.

Il Ranch e il suo gemello Berlingo fin da subito sono un'altra cosa, denominata perfino ludospace nella versione autovettura, ottima per il tempo libero oltre che un prezioso supporto in tenuta da lavoro. In gran fretta gli altri costruttori sceglieranno la stessa strada, tracciata però dalle forme tonde e lineari di questa antesignana tanto innovativa che fino al 2002 non richiede nessun aggiustamento e che bastano pochi ritocchi a conquistare un meritato, perfino tardivo, titolo di Van of the Year.

Che poi il format multispazio sia vincente lo conferma l'evoluzione del modello, che nel 2008 vede nascere la seconda generazione, che anche in Italia comincia a chiamarsi Partner, dalle forme più ampie a insidiare addirittura le capacità di carico dei furgoni più piccoli e con forme, soprattutto il frontale, più vicine allo stile delle Peugeot del nuovo millennio.



Ampia e articolata la gamma dei veicoli commerciali Peugeot è oggi una delle più concorrenziali del mercato. In alto, il grande Boxer; sopra, l'Expert; in basso da sinistra, il Partner e il piccolo Bipper. L'offerta del Leone è in grado di intercettare e soddisfare le esigenze di tutti i professionisti.



200

Sul lavoro non ci risparmiamo.

Ecco perché siamo il primo marchio straniero in Italia.

EURO RSCG MILANO



FINO A 13.000 EURO DI SCONTO E SOLO 3,49% DI LEASING!



CLIMA GRATIS SU BOXER!

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL **800 900 901** Pronto Peugeot

Con i Veicoli Commerciali Peugeot, lavorare è un piacere. 7 modelli, fino a 17 m³, e 9 versioni mix. Peugeot, **primo marchio straniero nella vendita dei Veicoli Commerciali in Italia nel 2010***, presenta una gamma con più di 300 proposte dedicate agli artigiani e alle piccole e medie imprese. E oggi i Veicoli Commerciali Peugeot puoi averli con offerte davvero vantaggiose! **Informati presso i Concessionari Peugeot o su peugeotprofessional.it**



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

OFFERTA SOGGETTA A LIMITAZIONE - Scade il 31.10.10. Sconto massimo su Boxer 440 L4H3 3.0 HDi 16V 160 CV FAP®. A listino 39.110 € (IVA e MSS incluse). Es. leasing su Bipper 1.4 8V benzina 75 CV. Prezzo promozionato con usato da rottamare 7.521 € (IVA esclusa, MSS e IPT incluse), anticipo 1.593 € (IVA esclusa), 59 canoni mensili da 134 € (IVA esclusa), possibilità riscatto a 739 € (IVA esclusa), nessuna spesa istruttoria, TAN 3,49%, incluse nel canone Spese di Gestione (pari a 0,07% dell'importo prezzo di vendita decurtato del 1° canone), Assicurazione Incendio/Furto Unique (prov. Mi) e Peugeot Efficiency (contratto estensione garanzia e manutenzione ordinaria prevista per 5 anni). Salvo approvazione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi c/o Concessionaria. Immagini inserite a scopo illustrativo. Offerta clima gratis su Boxer valida per immatricolazioni entro il 31/10/2010. *Fonte UNRAE (met.Min.) agosto 2010.

CITROËN V.C. IERI E OGGI

Dall'Acadiane alla ricca gamma di oggi

Il Double Chevron ne ha fatta di strada nel settore dei veicoli da lavoro da quando con il C15 a metà degli anni Ottanta ha cominciato a riservare una particolare attenzione al mercato dei commerciali mettendo in campo gradualmente tutta una serie di nuovi modelli con i quali oggi si muove da protagonista in Francia, in Europa e soprattutto in Italia.

In un'Italia sconvolta dal delitto Matteotti e dalle elezioni che hanno visto primeggiare, tra i brogli e le violenze, il partito fascista, quasi in sordina in via Gattamelata a Milano apre Citroën Italia (che ancora oggi ha sede nello stesso stabile), una vera e propria fabbrica in cui assemblare i modelli francesi bypassando così le restrittive norme doganali. Il terreno, a poca distanza dall'Alfa Romeo, viene acquistato direttamente da André Citroën che con due soci italiani, Mario di Carrobio e Candido Mentasti, fonda la Società Anonima Automobili Citroën. Nonostante gli sforzi

del primo direttore Alberto Pentti, la guerra pone fine all'esperienza del resto focalizzata soprattutto sulle autovetture, assemblate con l'aiuto della carrozzeria Boneschi.

Si tratta comunque di uno dei primi insediamenti diretti di un costruttore europeo in Italia, a conferma della vocazione innovativa di André Citroën, che dopo un'esperienza da direttore di stabilimento della Mors decise nel 1919 di fondare una propria linea di produzione di autovetture, dopo avere nel primo conflitto mondiale fornito all'esercito francese numerosi esemplari di autocarro cingolato, una

sua specialità ben roduta lungo le piste insidiose dell'Africa.

Il primo passo compiuto da Citroën è recarsi negli Stati Uniti per carpire i segreti produttivi di Henry Ford. Attivata una propria catena di montaggio, il primo prodotto è la 10HP Tipo A, declinata anche in versione da lavoro. Nei primi anni l'attenzione a camion e furgoni è piuttosto ridotta, le produzioni si limitano infatti al cassonato B15. Citroën è concentrato soprattutto sullo sviluppo di un'auto molto innovativa, la Traction Avant. Ma, intanto, l'impegno finanziario richiesto è troppo pesante e allora nel

1934 la Citroën passa sotto il controllo del maggiore creditore, la Michelin. Un anno dopo morirà il fondatore. Gli ultimi progetti sui quali ha lavorato è il camioncino T23 con portata utile di 1.500 kg, il motore della Traction Avant e la cabina disegnata da Flaminio Bertoni.

Citroën non riuscirà invece a vedere realizzati i primi furgoni del marchio, il Traction Utilitaire Basse e il Traction Utilitaire de Type C, lanciati nel 1939, i primi al mondo a poter contare su di un portellone laterale e un piano di carico il più basso possibile. L'idea di partenza è di Pierre Jules Boulanger appena

subentrato a Citroën. La base di partenza è sempre la Traction Avant, quindi con trazione anteriore, un'altra novità per i commerciali dell'epoca. Il vano di carico era di 7 mc, ne vennero prodotti anche 100 esemplari a trazione elettrica. Nonostante la cura progettuale, il successo fu limitato mentre invece andò meglio per il Type H, prodotto dal 1947, sempre sulla base della Traction Avant, ma con carrozzeria in lamiera ondulata. Il vano di carico era più spazioso, tanto che ci si poteva stare pure in piedi. In Francia venne venduto fino al 1981, dotato anche di motore Diesel, mentre in Italia

passò praticamente inosservato, anche se l'attività di importazione era ripresa con la fine del Secondo Conflitto Mondiale. Andò meglio da questa parte delle Alpi alla versione furgonata di un successo mondiale, la 2CV, che nel 1951 fu proposta con carrozzeria da lavoro. I primi modelli erano però dotati di un motore inadeguato e allora nel 1954 furono sostituiti dal modello AZU, con 6 cv in più, che resterà in listino fino al 1977.

Nei primi anni Settanta nonostante le soluzioni innovative presentate a getto continuo, le sorti di Citroën sono di nuovo in bilico, colpa di azzardi produttivi e di una crisi generale. Il tutto spinge Michelin nel 1975 a vendere le proprie quote a Peugeot, che dà vita al gruppo PSA. Il che farà sì che la produzione dei veicoli commerciali segua da quel momento una linea comune. Intanto nel 1974 è cessata la produzione di camion che Citroën produceva tramite la controllata Berliet, con l'ultimo modello marchiato Citroën, il Belphégor, che esce di produzione già nel 1967. Berliet verrà in seguito venduta a Renault e confluirà in Renault V.I.

Gli ultimi due modelli commerciali originali sono l'Acadiane (1978-1987), una furgonetta sulla base della Dyane, che ha sostituito la 2CV, e il furgone cubo C15 (1984-2006) sviluppato sul telaio della utilitaria Visa, in Francia molto rimpianto ancora oggi. Bastano per confermare la vocazione commerciale di Citroën che in patria è da tempo ai vertici nel segmento del piccolo trasporto e da qualche anno in crescita costante anche in Italia. Anche grazie a intuizioni geniali come il Berlingo la prima multispazio in assoluto a essere prodotta, insieme al gemello Peugeot Ranch, nel 1996 (l'anno dopo vincerà il Van of the Year) e arrivata nel 2008 alla seconda generazione.



Il Citroën Berlingo è uno dei cavalli di battaglia del Double Chevron nell'agguerrito mercato dei veicoli commerciali che anche in Italia ha una clientela sempre più competente ed esigente nella scelta di un mezzo da lavoro da utilizzare giorno per giorno.

Il segreto del successo anche nella collaborazione tra i Gruppi PsA e Fiat

Nemo, Jumpy e Jumper, tris d'assi

PARIGI - Anche prima di vendere le sue quote al gruppo PSA e di intraprendere con questo una solida collaborazione con Fiat, sfociata nella società comune Sevel, pensata proprio per lo sviluppo dei veicoli commerciali, Citroën per rinnovare il proprio listino ha puntato su progetti comuni come il furgone C35, progettato in collaborazione con la casa torinese che lo chiamò in Italia 242. Si trattava di un furgone medio pesante decisamente più competitivo del Type H a cui succede, che riscosse un certo successo, e venne prodotto fino al 1991.

Il primo progetto in comune con Peugeot è invece il C25, più leggero, con M.T.T. inizialmente di 2,5 t, monta il propulsore diesel della Citroën CX. Viene co-



leggero, il Jumpy, basato sulla scocca di una monovolume di grandi dimensioni, nel caso di Citroën la C8. Si tratta sempre di un modello in comune tra i tre marchi, prodotto ancora una volta in Val di Sangro. Il rinnovamento di questa gamma, formalizzato nel 2007, che frutta un terzo titolo di Van of the Year, comprende un face lifting piuttosto deciso che punta su di un aspetto che in qualche modo lo ricolleggi al Jumper.

La collaborazione tra i tre costruttori nel campo dei commerciali al momento è completata dalla piccola multispazio Nemo, lanciata nel 2007, prodotta dal partner turco di Fiat Tofas. Il fatto che si tratti dell'ennesimo progetto riuscito è confermato da un nuovo Van of the Year conquistato nel 2008.



struito in Italia, nello stabilimento Sevel di Val di Sangro, così come il Peugeot J5 di cui è in pratica il fratello gemello, e i Fiat Ducato e Talento. Disponibile anche come minibus o pianale cabinato viene prodotto fino al 1994 in oltre un milione di esemplari.

Da quel momento la collaborazione tra PSA e Fiat si fa più stretta e dà il via a un modello di furgone che per Citroën prende il nome di Jumper. A caratterizzarlo una gamma molto vasta, che comprende diversi passi e versioni. Il successo è immediato e porta fino ai quasi due milioni di esemplari sfornati fino a oggi. Nel 2006 il Jumper viene profondamente migliorato, tanto da conquistarsi il titolo di Van of the Year e a rimanere tra i più venduti.

Nel 1995 ecco un nuovo modello di furgone più





IN DIRETTA DAL LAVORO VEICOLI COMMERCIALI CITROËN CON PACK TECHNO COMPRESO NEL PREZZO. E FINO A 10.000 EURO DI ECOINCENTIVI CITROËN.



CITROËN JUMPY DA 13.100 EURO

ABS, volume di carico fino a 7 m³, portata utile fino a 1200 kg, anche con Filtro Antiparticolato.

CITROËN JUMPER DA 13.900 EURO

ABS, volume di carico fino a 17 m³, portata utile fino a 1995 kg, anche con Filtro Antiparticolato.



PACK TECHNO:

NAVIGATORE GPS INTEGRATO, BLUETOOTH, HI-FI, RADIO RDS, LETTORE MULTIMEDIALE, PORTA USB, POSSIBILITÀ DI RETROCAMERA.

CITROËN preferisce **TOTAL**

**SU TUTTA LA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI LEASING E FULL LEASING AL 2,49%
E UN ANNO DI INCENDIO E FURTO INCLUSO NEL PREZZO.**

citroenstore.it, UNA RIVOLUZIONE NEL MODO DI SCEGLIERE L'AUTO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Prezzi promozionali esclusi IVA, IPT, messa su strada e bollo su dichiarazione di conformità, al netto dell'incentivo Concessionarie Citroën che aderiscono all'iniziativa. Offerta valevole per soggetti che esercitano attività imprenditoriale e professionale, valida su tutte le vetture disponibili in rete fino ad esaurimento scorte, non cumulabile con altre iniziative in corso. Scade il 31/10/2010. Esempio riferito a Citroën Jumper 28 L1H1 2.2 HDi 100. Prezzo promozionato, comprensivo di contributo Citroën alla rottamazione, € 14.718,70 (IVA esclusa, messa su strada e IPT incluse), anticipo € 3.296,00 IVA esclusa, 59 canoni da € 269,00 IVA esclusa. Possibilità di riscatto € 691,00 IVA esclusa. Nessuna spesa d'istruttoria, TAN 2,49%. Inclusive nel canone spese di gestione contratto che ammontano allo 0,07% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone, Assicurazione Incendio e Furto Azzurro Insieme (prov. MI) e Manutenzione completa FreeDrive Business (120.000 Km). Offerta valida fino al 31/10/2010. Salvo approvazione Citroën Finanziaria - divisione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo.

PIAGGIO V.C. IERI E OGGI



La grande svolta che rilancia Pontedera

Tre anni fa, con la costituzione della Piaggio Veicoli Commerciali, vengono gettate le basi per il clamoroso rilancio sui mercati dei veicoli da lavoro prodotti a Pontedera. Infatti, il Porter si fa beffa della crisi.

Mentre in Italia a inizio anno crolla il secondo governo Prodi, uno dei più brevi della storia repubblicana, affossato da un mancato voto di fiducia al Senato e si profila il ritorno di Silvio Berlusconi, che in effetti alle elezioni di aprile supera nettamente Walter Veltroni, gli Stati Uniti si preparano al primo presidente di colore, con Barack Obama che entra trionfalmente alla Casa Bianca. Nel frattempo Pechino mostra il suo volto migliore al Mondo ospitando le Olimpiadi, l'Inter prosegue nel proprio dominio e vince il campionato italiano di calcio per la 16° volta, una son- da Nasa sbarca su Marte e l'Italia si divide sul destino di Eluana Englaro. Per i camionisti il futuro comincia a tingersi di nero, con l'avanzare della crisi che scuoterà le finanze mondiali.

Il 2008 è però un anno importante anche per la Piaggio: all'interno dell'azienda infatti il

flitto mondiale, soprattutto di aerei. Soltanto nel dopoguerra, con l'arrivo sul mercato della Vespa, best seller insuperabile, gli sforzi si concentrano sui motocicli e dal 1948 sull'Ape, il veicolo da trasporto leggero per eccellenza. È uno sviluppo verticale, che la porta negli anni Settanta, quando la guida della società dopo la morte di Enrico Piaggio è passata alla famiglia Agnelli e dopo che la parte aeronautica è diventata autonoma, ad avere fino a dodicimila dipendenti nello stabilimento di Pontedera.

Il decennio successivo è invece da incubo e solo l'arrivo alla direzione di Giovanni Agnelli nel 1993 sembra portare un segnale di speranza. Una malattia si porta però via l'erede di Casa Fiat e per i restanti membri della dinastia Piaggio l'unica soluzione pare vendere, nel 1999, alla banca d'investimento Morgan Grenfell. Servirà l'arrivo di Colaninno per resti-



L'Ape è un autentico mito dei mezzi da lavoro made in Piaggio. Un progetto fortemente voluto nel 1948 da Enrico Piaggio e Corradino D'Ascanio. A sinistra, il Quargo, altro veicolo di Pontedera.



aggiunto anche il Porter, un furgone leggero a quattro ruote unico e di successo. Ma nel campo dei mezzi da lavoro il must resta l'Ape, progetto fortemente voluto nel 1948 da Enrico Piaggio e Corradino D'Ascanio, cioè la coppia che pochi anni prima aveva dato vita alla Vespa, da cui deriva direttamente la prima versione del leggendario tre ruote, con l'intento, perfettamente riuscito, di rivoluzionare il trasporto in Italia.

"Si trattava - dichiarerà il geniale ingegnere aeronautico D'Ascanio - di colmare una lacuna nei mezzi di locomozione utilitaria del dopoguerra, portando sul mercato un motofurgone di piccola cilindrata, di limitato consumo e di modesto

prezzo di acquisto e di manutenzione, facile alla guida, manovrabile nel più intenso traffico cittadino, e soprattutto adatto e sollecito e pronto al trasporto a domicilio della merce acquistata nei negozi".

Il successo è enorme e prosegue tutt'ora, frutto anche dei continui miglioramenti, tra cui va perlomeno ricordato l'ingresso sul mercato della versione D nel 1961, dotata di cabina completa di portiere. Seguono nel 1966 la MP, più confortevole, e nel '68 la MPV con volante in opzione al posto del consueto manubrio. Così come va ricordato l'Alpino del '69 il primo modello con cilindrata di 50 cc, l'Ape Car del 1971 che diventa un veicolo commerciale e

la TM del 1982 completamente rivista, con linea e interni disegnati da Giorgetto Giugiaro e ispirati a quelli delle automobili. Nel 1984 arriva il primo motore a gasolio e nel 1994 una versione Cross dedicata al pubblico più giovane.

In sintesi fino a oggi ne sono state vendute più di due milioni, un risultato che ha pochi termini di paragone, soprattutto se si considera che oggi tra le versioni in commercio c'è n'è anche una Classic dallo stile retrò, oltre a quella Calessino, una serie limitata che rievoca il design anni Sessanta delle versioni eleganti che furoreggiavano nelle più esclusive zone di vacanza dell'epoca, da Capri alla Costa Azzurra.

Un veicolo sempre di grande attualità per gli operatori del trasporto

Il Porter la risposta per l'ultimo miglio

PONTERA - Dopo un primo tentativo di affiancare all'Ape un mezzo a quattro ruote, che diede vita nel 1961 alla Pentarò, derivata dall'Ape, con una portata incredibile di 700 kg, a cui ha fatto seguito nel 1993 l'Ape Poker, versione a quattro ruote della TM e

dal 2004 il Quargo, progetto originale di quadriciclo guidabile con patente A, ma con dimensioni e confort da vettura oltre che con portata fino a 750 kg, bisogna aspettare fino al 1992 per vedere un veicolo del tutto nuovo, un commerciale non di derivazione motociclistica, sviluppato in collaborazione con gli specialisti della Daihatsu.

Si tratta del Porter, che come il "collega" a tre ruote diventerà presto fondamentale nel settore del piccolo trasporto, una vera manna per commercianti e artigiani. Fin dall'inizio alla versione furgone si affiancano quella vetrata per il trasporto persone e quella Pick Up. Il successo è immediato, e di tale portata da spingere la Casa di Pontedera a provvedere soltanto un paio d'anni dopo l'uscita a una prima importante rivoluzione tecnica, adottando un motore Diesel in alternativa al tradizionale benzina.

E l'attenzione per la gamma dei propulsori e in particolare per la riduzione dei consumi e delle emissioni rimane nel DNA di Piaggio, il cui reparto tecnico aggiunge al Porter le versioni GPL ed elettrica, oltre a quella MAXXi, introdotta nel 2008, con cui vengono migliorate di molto le portate, mentre fin da metà anni Novanta è disponibile la trazione integrale che ne fa in assoluto il veicolo commerciale più acquistato nelle tante zone montane d'Italia.

1° gennaio viene costituita la Divisione Veicoli Commerciali. A guidarla un volto ben noto, quello di Franco Fenoglio, alle spalle una lunga e fortunata carriera in Iveco, oltre al fresco ruolo di presidente della New Holland. Nei mesi successivi lo seguiranno molti altri elementi di spicco del management Iveco, tanto da creare a Pontedera quasi una sussidiaria del colosso torinese. Che l'affidargli la neonata divisione sia stata una scelta azzeccata lo confermano i risultati delle vendite, che crescono costantemente, in controtendenza rispetto alla crisi che negli ultimi ventiquattro mesi ha attanagliato l'intero settore.

Al momento della svolta Piaggio è di proprietà della Immsi Spa di Roberto Colaninno. Nelle cui mani è arrivata dopo non poche traversie. Fondata nel 1884 da Rinaldo Piaggio, per i primi sessant'anni si occupa nell'ordine di arredamento navale, di ferrovie e, con l'avvicinarsi del secondo con-

tuire entusiasmo. Nel frattempo il marchio ha acquisito nomi importanti dell'industria motociclistica: Gilera (fin dal 1969), Derbi, Aprilia, Guzzi, Laverda, ha aperto stabilimenti in Europa, Cina e India (tra cui uno, a Baramati, dedicato proprio ai veicoli da lavoro, che sforna ogni anno 14mila Ape).

Nel 1992 alla famiglia si è





PICCOLO A CHI?



Gamma Porter. Fino a 1100 Kg di carico in meno di 5 Mq.



eco-solution

PICCOLO SOLO NEL PREZZO: VIENI A SCOPRIRLO NEI CONCESSIONARI.

Con Porter e Porter Maxxi puoi avere il massimo delle prestazioni con il minimo ingombro: un raggio di sterzata minimo di **3.7 m**, motorizzazioni a benzina o a doppia alimentazione **benzina + GPL** ed un eccezionale **comfort** di guida.



RENAULT V.C. IERI E OGGI

Carta vincente con
i piccoli della Losanga

La fine degli anni Novanta è un periodo proficuo per i veicoli commerciali leggeri Renault, che dal 1980 ha lanciato il Master, primo furgone moderno della sua storia, e il più piccolo Traffic mentre nel 1998 si aggiunge il Kangoo, una furgonetta (o multispazio che dir si voglia) dal design particolarmente riuscito, destinata a una solida leadership europea nel segmento.



Nell'Italia scossa da una delle consuete crisi politiche, che vedrà la fine a metà del 1954 con l'affermazione della Democrazia Cristiana, si discute molto della Legge Merlin che abolisce le case chiuse. In ambito finanziario invece si guarda con stupore all'accordo tra Alfa Romeo e la francese Renault per l'assemblaggio e la distribuzione nella Penisola della Dauphine, utilitaria che ha il difficile compito di sostituire la 4CV, uno dei più grandi successi del costruttore francese. Si tratta di un primo passo per la creazione di una joint venture più ambiziosa, la Sviluppo Automobilistico Meridionale, che dovrà occuparsi di più modelli transalpini. In realtà la società viene costituita nel 1962 ma non se ne fa nulla e allora bisogna aspettare

il 1968 perché Renault sbarchi ufficialmente in Italia, con la guida di Jean Wirz e una prima sede a Milano, che dal 1971 verrà trasferita a Roma.

Un percorso tortuoso che caratterizza l'intera vita dell'azienda, fondata nel 1898 dai tre fratelli Renault. Tra questi il più attivo è Louis, che prende le redini della Casa che porta il suo cognome e vi riversa la sua filosofia: costruire automobili pratiche, che costino poco, accessibili a tutti. Così era la prima a essere presentata, la 1CV, così saranno i maggiori successi del marchio. Che ha una rapida crescita, mettendo in produzione automobili, autobus, veicoli commerciali leggeri e perfino, allo scoppio del primo conflitto mondiale, aerei da combattimenti e un carro armato, l'FT

17 decisamente avanzato per l'epoca.

Una storia di successo che ha fine con la sconfitta della Francia nella Seconda Guerra Mondiale. Nonostante Louis Renault si rifiuti di produrre carri armati per i tedeschi, alla fine del conflitto viene accusato di essere un collaborazionista, arrestato e destinato a una morte sospetta in carcere. Con decreto del generale De Gaulle la Renault viene quindi nazionalizzata e affidata all'ex partigiano Pierre Lefaucheur, che sarà uno dei grandi sostenitori del progetto 4CV, uno dei maggiori successi del costruttore.

Ai tempi dello sbarco in Italia Renault ha già avviato una sua divisione veicoli industriali, dopo la fusione dei marchi Savem e Berliet nella nuova ra-

gione sociale Renault Vehicules Industriels prima e Renault Trucks poi con uno sviluppo a sé stante. Per i piccoli commerciali invece gioca una carta vincente con la versione furgonetta della Renault 4, lanciata nel 1962, un anno dopo la vettura; in Italia la diffusione sarà limitata ma per parecchio tempo resterà il modello di van derivato da autovettura di maggior successo in Europa e resterà in produzione fino al 1933. Ancora meno impatto avrà sul mercato italiano l'Estafette, la cui prima versione risale al 1959; si tratta di un furgone a cabina avanzata che usa lo stesso motore raffreddato ad acqua della Renault 4. La prima versione ha una capacità di carico di 600 kg, la terza e ultima che verrà venduta dal 1968 alla metà del 1980

L'ultima generazione del Renault Kangoo, presentato per la prima volta dodici anni fa e da allora protagonista dell'offensiva della Losanga sul mercato dei commerciali. A sinistra, il Traffic.

dagli 800 ai 1.000 kg.

Nel campo dei furgoni prima dell'avvento del Master, l'unica altra alternativa è, dal 1979, la Serie 50, che va dalle 3,5 alle 7,5 t. Si tratta in realtà di una riedizione del Dodge 50 che non potrà mai contare su di un grande successo. Che è invece quello che aspetta la Renault 5, sia nella sua versione autovettura, dal 1972, sia in quella da trasporto, denominata Express, un classico furgone cubo che resta in produzione fino al 1997, attraversando quello che diventa uno dei periodi più difficili per la Renault che comunque supera sia la crisi energetica, sia la concorrenza interna di

Peugeot e anche l'omicidio del suo presidente George Besse, l'uomo a cui era stato affidato il rilancio, avvenuto il 17 novembre 1986, per mano dei terroristi di Action Directe, arrivando così pronta alla privatizzazione del 1996.

La fine degli anni Novanta è un periodo incredibilmente prolifico per la produzione di veicoli commerciali del costruttore transalpino, che intanto dal 1980 ha lanciato il Master, primo furgone moderno della sua storia, e il più piccolo Traffic. Nel 1998 viene presentato il Kangoo, una furgonetta (o multispazio che dir si voglia) dal design particolarmente riuscito, destinata a una solida leadership europea nel segmento, la cui seconda generazione arriverà nel 2008, quando prende il via anche l'alleanza con Opel proprio per lo sviluppo di una nuova serie di veicoli commerciali leggeri. Il primo prodotto dell'accordo è il nuovo Master, a cui farà seguito nel 2001 un Traffic che non ha niente a che vedere, tranne il nome, con il modello precedente, anzi si caratterizza per una linea particolarmente originale, frutto degli sforzi del celebrato ufficio design Renault. Entrambi i modelli, oltre che il Kangoo per un certo periodo, sono venduti anche con il marchio Nissan, dopo che nel 1999 i due colossi hanno stretto un accordo che prevede una partecipazione azionaria incrociata, con Renault che acquisisce il 44,4 per cento di Nissan e questa il 15 per cento dell'azionariato dell'azienda francese. Poco dopo Renault acquisisce la maggioranza della rumena Dacia e nel 2007 lancia le versioni van e pick up della vettura low cost Logan.

Sul mercato da trent'anni, oggi in una nuova vincente edizione

Il Master dalle mille risorse

Nell'aspra battaglia in cui si confrontano i costruttori di veicoli commerciali, Renault da ormai trent'anni punta molto sul Master nel segmento dei furgoni medio leggeri, il più diffuso ed economicamente appetibile. Al momento della presentazione, nel 1980 si tratta di un furgone piuttosto tradizionale, che nella versione chiusa ha un volume di 9,5 mc, ma è anche disponibile come pianale cabinato o minibus, la lunghezza è di 5 m, il peso nella versione da 3,5 t di 1.670 kg. I motori sono a benzina, il 2 litri preso di peso dalla Renault 20, o un 2,5 litri prodotto dalla Sofim (all'epoca sussidiaria di Renault e Alfa Romeo oltre che di Fiat), a questi sono abbinati cambi a 4 o 5 marce. Il salto di qualità il Master lo fa con la seconda generazione, la prima prodotta in comune con Opel. Nuovi i motori, in posizione trasversale, nuova la linea, nuova la gamma che diventa davvero completa. Sono tutte caratteristiche sufficienti per farne il furgone più venduto in Francia e garantire un buon successo anche in Italia dove viene venduto anche da Nissan e Renault Trucks.

Ancora più radicale il cambiamento avvenuto quest'anno con la terza generazione. Avendo deciso di non produrre più il furgone pesante Mascott, marchiato Renault Trucks e caratterizzato dal telaio a longheroni, il nuovo Master è disponibile sia con la trazione anteriore sia con la trazione posteriore (con ruote singole o gemellate sul retrotreno), destinata a coprire gli incarichi più impegnativi e in grado di arrivare fino alle 4,5 t di M.T.T. Rivoluzionata la linea, resa più moderna, e ancora più ricca la gamma, con alla base un unico propulsore, un 2,3 litri declinato in tre diverse classi di potenza, fino a 150 cv. Un'arma formidabile per affrontare il prossimo decennio.



NUOVO RENAULT MASTER **EURO5** 110 ANNI DI ESPERIENZA NEI VEICOLI COMMERCIALI.



- FINO A 1.400 KM CON UN PIENO
- OLTRE 350 VERSIONI A TRAZIONE ANTERIORE O POSTERIORE
- FINO A 22 M³ DI VOLUME DI CARICO E FINO A 2.300 KG DI CARICO UTILE
- SPAZIO IN CABINA NUOVO RIFERIMENTO DEL MERCATO

www.renault.it

NUOVO MASTER TI ASPETTA PRESSO I CENTRI **PRO+**
LA RETE RENAULT AL SERVIZIO DEI PROFESSIONISTI.



Emissioni CO₂ (g/km): da 211 a 243. Consumo (ciclo misto l/100 km): da 8 a 9,3.

DRIVE THE CHANGE



Renault sceglie **elf**

VOLKSWAGEN V.C. IERI E OGGI



All'inizio dell'attività dell'allora Autogerma i mezzi in vendita in Italia sono soltanto due: il Maggiolino e il veicolo commerciale Typ 2 nelle versioni furgone, Samba bus e camioncino. Oggi il settore è ben presidiato dall'eterno Transporter affiancato nel 2006 dal furgone Crafter e dal multispazio Caddy.

Con l'annuncio di Fulvia Colombo, la Rai (allora Radio Audizioni Italiane, solo in aprile diventerà Radiotelevisione Italiana) inaugura nel gennaio del 1954 le proprie trasmissioni per i primi 170 mila fortunati possessori di un televisore (un apparecchio costa all'epoca 250mila lire, sei volte lo stipendio di un operaio). Poco dopo Autogerma apre i battenti come primo distributore ufficiale in Italia di Volkswagen, le cui vetture dal 1951 erano affidate alla Società Mordacci di Padova.

Il costruttore tedesco era invece nato nel 1937 per volere di Adolf Hitler, con l'impegno di creare un'automobile economica che fosse accessibile per tutti i tedeschi. L'incarico di curarne progettazione e produzione venne affidato a Ferdinand Porsche, titolare di un piccolo ma già noto studio di progettazione. L'esordio del Maggiolino venne però rimandato a causa della guerra, quando Ivan Hirst e il figlio di Porsche, Ferdinand Anton, presero le redini della fabbrica e lanciarono la popolare vettura.

A fondare Autogerma è Gerhard Richard Gumpert, che ne posiziona la prima sede in un

piccolo stabile di via Piave a Bologna. Il protagonista di questa storia è nato nel 1910 in Turingia e fa di mestiere il diplomatico. Dopo aver molto girato l'Europa nel 1940 approda in Italia come segretario di legazione dell'ambasciata tedesca di Roma. Lì sboccia il suo amore per l'Italia, che lo spinge a rimanere, unico diplomatico tedesco, anche dopo l'8 settembre 1943, a impegnarsi per bloccare

i rastrellamenti degli ebrei nella Capitale e a riavviare l'invio di pacchi ai reclusi italiani nei lager in Germania. Finita la guerra la sua logica decisione è di restare.

Il primo impegno di Gumpert riguarda la rete dei concessionari e dell'assistenza, un suo punto fermo, convinto com'è che conti più il dopo della vendita. Nello stesso anno della fondazione i punti vendita sono

già 48 e i primi meccanici prendono la via di Wolfsburg per imparare i segreti di vetture e commerciali tedeschi. Da lì è una strada tutta in ascesa, che vede nel 1956 l'apertura del primo grande magazzino ricambi in via Marzabotto: 6mila mq serviti direttamente dalla ferrovia, a cui si aggiungono un'ampia esposizione e le prime aule e officine necessarie per i corsi di formazione. Tutto in attesa

La sua storia ha inizio nel lontano 1949

La leggenda del Transporter

WOLFSBURG - La leggenda del Transporter, il Bulli come lo chiamano milioni di clienti affezionati, inizia nel 1949, con la messa in pratica di un'idea dell'importatore olandese della Volkswagen Ben Pon, che sulla base del Maggiolino, unica vettura prodotta dal costruttore tedesco, ipotizza la nascita di un veicolo commerciale, il Typ 2, cioè il Transporter T1. La produzione inizia l'anno successivo, si tratta di un furgone con trazione e motore posteriori, dotato inizialmente di un 4 cilindri raffreddato ad aria da 25 cv. Il successo è enorme, soprattutto quando nel decennio successivo arrivano le versioni Samba Bus per il trasporto persone e Westfalia camperizzata. In totale, fino al 1967 ne

verranno prodotti un milione e 800 mila esemplari che diventeranno uno dei simboli di un decennio irripetibile.

Quell'anno viene presentato il modello T2, più squadrato ma anche più stabile e dotato di freni a disco. Inizialmente i cv sono 54 ma arrivano a essere 69 nel 1975. Un primo restyling avviene nel 1972, quando inizia anche una fortunata esportazione negli Stati Uniti. La produzione in Europa cessa nel 1979, con l'arrivo del T3, mentre prosegue fino al nuovo millennio in Messico e Brasile. Anche il T3 ottiene un buon successo, in particolare grazie a robustezza e affidabilità, oltre che per l'arrivo nel 1981 del primo motore diesel, che diventa turbo nel 1983. Alle versioni già note si aggiungono quelle Caravelle e Multivan, e sono proprio queste le prime, insieme a quelle autocarro, a ricevere nel 1985 la trazione integrale Syncro. In totale le unità prodotte sono state poco meno di 1,3 milioni.

La rivoluzione maggiore arriva con la generazione T4, che abbandona il motore posteriore e diventa una tutta avanti dato che anche la trazione passa all'anteriore, il che consente di aumentare il numero dei passi disponibili. Un solo restyling, nel 1996, basta a mantenerla in produzione fino al 2003, quando viene presentata la generazione attuale, il T5, che nel 2009 viene aggiornata con l'adozione di propulsori Common Rail e un cambio automatico a doppia frizione già usato sulle vetture, così come la trazione integrale 4 Motion. Nel 1992 il T4 è stato il primo veicolo commerciale a ricevere il premio "Van of the Year", bissato nel 2004 dal T5.



La grande intuizione del diplomatico Gumpert

delle liberalizzazione delle importazioni che nel 1962 lancia definitivamente i prodotti Volkswagen nella Penisola. E così appena due anni più tardi i concessionari sono già 141 e le officine autorizzate 561, tutte caratterizzate da una estrema specializzazione che coinvolge tutti i dipendenti, dai meccanici agli addetti al ricevimento.

All'inizio dell'attività dell'Autogerma i mezzi in vendita sono soltanto due: il Maggiolino e il veicolo commerciale Typ 2 nelle versioni furgone, Samba bus e camioncino. Ma è soltanto l'inizio, presto si aggiungono soprattutto vetture, che diventano di moda, così come di moda è il Transporter. Nel 1966 arrivano anche le prime Audi, marchio acquistato due anni prima da Volkswagen, e sempre a metà degli anni Sessanta viene prodotto anche un veicolo da lavoro molto particolare, il Typ 181, aperto e spartano, ribattezzato

stabilmente domiciliata a Verona, cresca. L'anno dopo viene lanciato l'LT, il furgone di maggiori dimensioni, che resterà in produzione fino al 1996.

Nel 1985 è l'ora di un altro passo epocale, la società passa al 100 per cento sotto il controllo di Volkswagen AG che nomina Bent Axel Schlesinger come amministratore delegato. Pochi anni prima anche il Transporter ha compiuto una sua rivoluzione, adottando il primo motore Diesel, mentre dal 1985 sarà disponibile anche in versione Syncro a trazione integrale, mentre nel 1982 debutta il Caddy Pick Up derivato della Golf. Nel 1986 Autogerma è nominata importatore dell'anno e continua la sua ascesa. Un lutto segna il 1987, anno in cui scompare il fondatore.

Nel 1994 è pronta la nuova sede nel Quadrante Europa, la zona logistica di Verona, e si aggiungono due nuovi marchi:



In alto a sinistra, il Crafter, nuovo modello della gamma commerciali Volkswagen arrivato sul mercato nel 2006 in sostituzione del modello storico LT. Sopra, il Caddy.

zato in Italia Pescaccia.

Nel 1974 finisce la lunga e fortunata carriera del Maggiolino e inizia quella altrettanto vincente della Golf, dal tutto dietro al tutto avanti, una rivoluzione riuscita. Un anno prima Autogerma, nonostante le difficoltà dovute all'entrata in vigore dell'IVA sulle auto, diventa una Spa e si trasferisce a Verona, in cui già dal 1965 aveva sede il magazzino generale. Le concessionarie sono diventate 185 e i modelli Volkswagen in Italia sono un successo consolidato. E allora è normale che anche la sede Autogerma, ormai

Skoda e Seat, le cui filiali italiane da quel momento fanno capo ad Autogerma. Il fatturato decolla e nel 1999 raggiunge gli 8.090 miliardi di lire. Il resto è storia di oggi con il settore dei veicoli commerciali ben presidiato dall'eterno Transporter, giunto alla generazione T5, affiancato nel 2006 dal furgone Crafter, che sostituisce l'ormai sorpassato LT prendendo molto dal Mercedes Sprinter, e dal multispazio Caddy lanciato nel 2004 (che riprende il nome dal furgone cubo del 1980, prima su base Golf, poi Polo e Skoda Felicia) e di recente rinnovato.

Striptease.



Lasciatevi sedurre dalle innumerevoli versioni di Volkswagen Crafter.

Con una vasta gamma di versioni e numerose possibilità di allestimenti, Volkswagen Crafter si adatta perfettamente a qualsiasi esigenza del vostro lavoro. Una grande versatilità ed una notevole capacità di carico si accompagnano adesso a motorizzazioni Euro 5 TDI® con tecnologia AdBlue® e filtro antiparticolato di serie capaci di ridurre sensibilmente consumi ed emissioni. Crafter è disponibile con una massa complessiva che varia da 3 a 5 tonnellate, con ruote posteriori singole o gemellate e nella versione autotelaio doppia cabina fino a 7 posti.

Con un veicolo così, sarà facile aumentare il volume del vostro lavoro.

Scopritelo presso i Concessionari Volkswagen Veicoli Commerciali.



NISSAN V.C. IERI E OGGI

La parola
d'ordine
è espansione

A metà del 1988 sbarca in Italia Nissan, costruttore prima rappresentato dall'importatore Ebro Italia, di cui Nissan Italia rileva l'intero pacchetto di azioni. Ad affiancare l'Amministratore delegato Noritake Arai, la Casa madre ha la felice intuizione di chiamare uno che il mercato italiano lo conosce bene: Giuliano Musumeci Greco.

In Italia salta un Governo (è stavolta le dimissioni toccano al democristiano Goria) ma non è una novità, Pininfarina diventa presidente di Confindustria e questo 1988 si chiude con l'ascesa alla presidenza degli Stati Uniti di George Bush Senior. A metà dell'annata il mondo dell'automobile è invece scosso dalla sbarco in Italia di Nissan, costruttore comunque già ben rappresentato dall'importatore Ebro Italia, di cui Nissan Italia rileva l'intero pacchetto di azioni, che fino a quel momento si è tolto qualche soddisfazione grazie soprattutto ai fuoristrada del marchio.

Ad affiancare l'Amministratore delegato Noritake Arai la Casa madre ha la felice intuizione di chiamare uno che il mercato italiano lo conosce bene: Giuliano Musumeci Greco, prelevato da Ford Italia.

Se lo sbarco nella Penisola del costruttore giapponese può essere considerato un po' tardivo è perché rispetto ai grandi nomi europei l'attività di Nissan comincia piuttosto avanti, e puntando prima su di un altro marchio, quello di Datsun (derivato dai cognomi dei principali azionisti). La società infatti nasce dopo un vorticoso giro di fusioni e acquisizioni, nel 1934, e la prima automobile viene messa in produzione soltanto l'anno successivo. Se la guerra nel 1941 stoppa la nascente catena di montaggio dà comunque anche un input positivo al futuro di Nissan. Alla ripresa, nel 1947, i progettisti cercheranno infatti di mettere a frutto le esperienze maturate lavorando su veicoli militari. Esperienze che nel 1951 sfoceranno con la presentazione del Patrol, uno dei fuoristrada più di successo, anche in Italia, dove ha potuto contare su numerose versioni autocarro, con due posti e un ampio bagagliaio posteriore.

Le prime esperienze nei veicoli da lavoro, se si eccettuano i camion prodotti durante il conflitto mondiale, sono però soprattutto dedicate ai pick up che

diventano rapidamente una specialità dell'azienda. Il primo modello, il 13T Pick Up, risale al primo anno di attività; si tratta semplicemente di una versione cassonata della prima auto prodotta in serie da Nissan, esperimento che verrà ripetuto con ogni modello fino al 17T Pick Up che verrà costruito fino al 1944.

A conflitto terminato bisognerà aspettare fino al 1955 per vedere un nuovo modello di commerciale, giusto in tempo per i primi tentativi di espansione di Nissan, che guarda con in-

teresse al mercato degli Stati Uniti e stringe un accordo con la britannica Austin per migliorare la propria tecnologia, soprattutto in campo motoristico. Il nuovo pick up si chiama 120 e monta un motore Nissan da 860 cc, abbinato a un cambio a quattro marce. In diverse configurazioni, di cui una, interessante, furgonata, verrà prodotto fino al 1957. Anno in cui lo sostituirà la serie 220, decisamente più moderna, con in listino anche una versione a doppia cabina e un propulsore, più potente, pensato soprattutto per

l'esportazione. In parallelo viene lanciata una linea economica che riprende particolari della serie 120.

Nel 1961 è la volta della serie 320, che vede il debutto di un modello van che però, sullo stile americano, ha ben poco del commerciale se non il cassone. Comunque la meccanica è diventata più sofisticata e comprende barre di torsione sull'anteriore, le prime balestre a foglie sovrapposte che migliorano la capacità di carico e il motore E 1 da 60 cv. Due anni prima Nissan è sbarcata ufficialmente



La gamma commerciali di Nissan si è progressivamente arricchita nel corso degli anni e oggi è formata da modelli moderni ed efficienti. Sopra, l'NV200, ultima novità del marchio giapponese, disponibile in versione furgone e combi trasporto persone. Sotto, il Primastar.

negli Stati Uniti e da quel momento tutti i modelli di pick up risentiranno dell'influenza dei diretti concorrenti su quel mercato. Il progetto viene ulteriormente migliorato con i modelli 520 e 521, che verranno prodotti fino al 1968. Dotati di motori più potenti, sempre con versioni van o doppia cabina, raggiungono un buon successo, che contribuisce a rendere Nissan uno dei maggiori costruttori di automobili al mondo.

In campo lavorativo il modello successivo, il 620, rappresenta qualcosa in più, dispone

di tre versioni e di due passi, in più in Giappone ne viene ricavato anche una sorta di furgone, il motore arriva prima a 100 cv (nel 1974) e poi a 110, i freni anteriori dal 1978 sono a disco, l'iniezione diventa elettronica, insomma si aprono le porte alla generazione più moderna di cassonati, che arriva nel 1980 con il 720, disponibile sia a 2 che a 4 ruote motrici. Il passo successivo si chiama Navara, arriva nel 1997, quando già Nissan collabora attivamente con Ford, senza però toccare il segmento dei commerciali, e continua a essere oggi il modello di punta, disponibile sia nella versione del 2001, con il nome di NP300, più adatta al lavoro, sia in quella presentata nel 2005.

In parallelo, fin dall'inizio sotto il marchio Nissan, era proseguita una produzione di veri e propri camion, sia pure più leggeri dei corrispettivi europei, iniziata nel 1930 con il modello 80 seguito nel 1941 dal 180. La linea dedicata ai camion riprende l'attività nel 1952 e attraversa con un poker di modelli i due decenni successivi. Si tratta comunque di produzioni dedicate principalmente al mercato di casa.

Il primo modello di vero commerciale da esportazione marchiato Nissan è il Vanette, un piccolo furgone a listino dal 1981, che attraverso quattro generazioni verrà prodotto fino al 2008 con un buon successo. In Europa, lo sostituiranno una serie di veicoli presi dal catalogo Renault con cui Nissan ha stretto un accordo. E nel 2008 l'NV200 un'originale furgonetta prodotta nello stabilimento spagnolo del marchio. Nel settore dei camion, in Europa vengono proposti il Cabstar, che deriva da un progetto del 1981, un autotelaio che parte dalle 3,5 t, ideale per allestimenti come le piattaforme mobili e il poco più pesante Atleon, che arriva fino alle 12 t ed è stato presentato nel 2000. Entrambi i modelli sono assemblati in Spagna.



Nel 1999 lo storico accordo con la francese Renault

Un successo anche con i veicoli da lavoro

Nel 1999, sconvolgendo il mercato mondiale dell'automotive, Nissan e la francese Renault stringono un accordo inconsueto, che viene formalizzato tramite uno scambio azionario: Renault ottiene il 44,3 per cento delle azioni Nissan e ne cede il 15 per cento delle proprie. Nel campo dei veicoli commerciali questo significa una vera rivoluzione per il costruttore nipponico. A partire dal 2001 vengo-

no commercializzati in rapida successione Primastar, Interstar e Kubistar, che altro non sono che le versioni Nissan di Trafic, Master e Kangoo presenti nel catalogo Renault.

Nel caso del Master l'accordo prevede anche che una buona parte della produzione venga assemblata proprio negli stabilimenti spagnoli del costruttore. Tutt'oggi questi modelli rappresentano la base del-

l'offerta Nissan, se si eccettuano gli autotelai Cabstar e Atleon, e così sarà anche per le nuove versioni, come quella del Master, che il prossimo anno sostituirà l'attuale Interstar. L'unica eccezione è il Kubistar, uscito dal listino nel 2009, sostituito dall'NV200 che è il vero successore del Vanette, una via di mezzo tra furgonetta e piccolo furgone, disponibile anche come combi per il trasporto di persone.

NV200

LA

NUOVA

DIMENSIONE

DEL

LAVORO

VAN OF THE YEAR 2010

4.2M³

4.4 M

2
EUROPALLET
120 x 100 CM

NUOVO NISSAN NV200. VAN OF THE YEAR 2010. TUO CON FINANZIAMENTO A TASSO ZERO IN 4 ANNI.

Nissan NV200 è il vincitore del prestigioso Van of the Year 2010 grazie al suo sorprendente rapporto tra spazio interno ed esterno che permette di caricare fino a 2 Europallet in soli 4,4 metri di lunghezza. Per il tuo lavoro, fai la scelta vincente.

nissan.it



SHIFT the way you move

*Es. di finanziamento: Nissan NV200 VAN versione Easy 1.6 benzina a € 11.850 (IVA e IPT esclusa). Anticipo € 1.850, 48 rate da € 230,86, comprensive di 1 anno di Assicurazione Furto e Incendio "Nissan Insurance" e di Assicurazione Life. TAN 0%, TAEG 1,91%. Spese di gestione pratica € 250 + imposta di bollo. Esempio valido per le province di MI e RM. Salvo approvazione Nissan Finanziaria. Offerta valida fino al 30/09/2010. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Nissan e sul sito www.nissanfinanziaria.it Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Valori Massimi: Consumo Combinato 7,5 L/100Km. Emissioni CO₂: 177 G/Km.

MERCEDES-BENZ VANS IERI E OGGI

Sprinter e Vito
da sempre
all'avanguardia

L'ingresso vero e proprio di Mercedes Benz nel campo dei veicoli commerciali avviene piuttosto tardi rispetto ai truck, soltanto nel 1955 infatti viene lanciato l'L319, dopo che il management del costruttore, visti i successi di altre Case tedesche, ha deciso che non si può restare fuori da un mercato ricco come quello dei furgoni. Oggi la Stella brilla di luce vivissima anche nel mondo dei veicoli commerciali con Vito e Sprinter in veste di grandi attori.

Mentre Gottlieb Daimler concentrava le sue energie su autovetture e camion il primo a interessarsi di furgoni tra i futuri soci della Mercedes-Benz fu Carl Benz, che già nel 1896 produsse quello che può essere considerato uno dei primi furgoni, con cambio a tre marce e tre motori disponibili, derivato dalla vettura Velo. Il primo esemplare venne venduto in Francia, montava un motore da 1,8 kW ed era in grado di arrivare a una velocità massima di 30 km orari. Una prima produzione doveva essere avviata in Gran Bretagna ma fu stoppata dalla morte del socio inglese.

Fino alla fine del secolo Benz continuò comunque a perfezionare il suo veicolo arrivando nel 1898 a una versione con portata di 400 kg. Nei primi del Novecento la produzione però cessò perché Benz preferì concentrarsi sulle autovetture.

Nel frattempo quelli che lui chiamava Business Van attirarono l'attenzione anche di Daimler, che nel 1897 disegnò una prima versione, con motore, disponibili un 2 o un 4 cilindri, posizionato davanti all'asse anteriore. Nel 1904 una nuova serie, equipaggiata esclusivamente con un motore a due cilindri, raggiunse un carico utile di 1.000 kg. L'intero progetto venne però messo da parte l'anno successivo.

È nel 1907 che Benz riprende a interessarsi di veicoli commerciali, anche in virtù di un accordo con SAG. Diverse varianti vengono testate fino al 1911 in cui debuttano i modelli D11 e KL11, rispettivamente con 500 e 1.500 kg di carico utile. Un anno dopo anche Daimler rinnova la propria gamma di piccoli camion, denominati U in omaggio al sito di produzione; la versione più

leggera, la U1/2, dispone di veri pneumatici, di un carico utile da 500 a 750 kg e di un motore a 4 cilindri, mentre i carichi per la U1T, naturalmente dotata di motori più potenti, vanno dai 1.250 ai 1.500 kg. La produzione va avanti fino al 1919, in cui debutta un nuovo U1 e un ancora più performante U2T che sopravviverà fino al 1921.

Nel periodo antecedente alla fusione entrambi i costruttori tornano a preferire i camion, e così è anche subito dopo l'accordo: gli unici van, come l'L1 del 1926 e L45 del 1948, sono più che altro camioncini alleggeriti, oppure come nel caso dell'L3/4 del 1927, derivati da

vetture di serie. Quest'ultimo modello un paio d'anni più tardi riceverà una nuova denominazione, L100, e una carriera decorosa con poco più di 2.300 unità prodotte fino al 1936. Intanto nel 1932 era già spuntata la serie L300 su cui si baseranno i van Mercedes-Benz dei trent'anni successivi.

L'ingresso vero e proprio di Mercedes-Benz nel campo dei veicoli commerciali avviene piuttosto tardi rispetto ai truck, soltanto nel 1955 infatti viene lanciato l'L319, dopo che il management del costruttore, visti i successi di altre Case tedesche, ha deciso che non si può restare fuori da un mercato ricco come quello dei furgoni.

Nel settembre di quell'anno, al Salone di Francoforte, viene quindi presentato questo furgone dalla meccanica piuttosto semplice. La M.T.T. è di 3,6 t, il peso trasportabile varia dai 1.600 ai 1.800 kg, a seconda delle versioni, che comprendono anche minibus e cassonati.

La vita dell'L319 si rivelerà piuttosto lunga, anche grazie al restyling cui è sottoposto nel 1963, dopo il quale le versioni diesel verranno rinominate L405, quelle a benzina L407.

Per avere un vero e proprio successore bisognerà aspettare il 1967 in cui debutta il T2. Si tratta del precursore del Vario, il furgone pesante ancora in listino. La prima generazione ri-

sente ancora molto di un design sorpassato, il che verrà corretto dal restyling avvenuto nel 1981, subito riconoscibile per l'ampia griglia del radiatore in plastica nera. Soltanto nel 1986 verrà introdotta una seconda generazione, per cui già si prefigura l'utilizzo ideale come base per l'allestimento di minibus. Più o meno lo stesso compito richiesto ancora oggi al Vario che, prodotto dal 1996 rappresenta la terza generazione del T2.

Più versatile si rivela un altro furgone lanciato da Mercedes-Benz nel 1977, il TN, con cui il marchio si propone di andare a pescare clienti in fasce di peso più basse. Fin da

subito il T1 può contare su una gamma diversificata, che comprende 4 modelli (207 D, 208, 307 D e 308), e altrettante classi di peso. I motori scelti sono un 4 cilindri diesel da 2.4 litri da 65 cv e un 4 cilindri a benzina da 2,3 litri e 85 cv, anche se fin da subito a essere preferita è la prima soluzione. Quattro le classi di peso, 2,5, 2,8, 3,2 e 3,5 t, a cui nel 1981 verranno aggiunte la 4,6 t con i modelli 407 D e 409 D, quest'ultimo motorizzato da un potente 3 litri Diesel da 88 cv. La gamma si amplia ancora ma il tempo del TN è finito e nel 1989 viene sostituito dal nuovo T1, il predecessore dello Sprinter. Di quelle serie verranno prodotti oltre 970 mila esemplari ma l'impatto con il mercato italiano resta piuttosto ridotto.

Diversa sorte invece è toccata allo Sprinter, che debutta nel 1995. Si tratta di un furgone decisamente moderno, la cui scocca deriva da una joint venture tra Mercedes-Benz e Volkswagen (equipaggerà infatti anche sia LT che Crafter) che continua tutt'ora e che probabilmente verrà confermata per il prossimo modello.

Dal 1996 lo affianca un furgone di minori dimensioni, il Vito, di cui è disponibile anche una versione autovettura, denominata Viano. Inizialmente a trazione anteriore, con la seconda generazione del 2003 si allinea al resto delle produzioni e passa alla trazione posteriore.

Il prossimo passo riguarderà un modello ancora più contenuto, dopo l'insuccesso del Vaneo, multipassaggio interessante ma troppo costoso per un uso lavorativo. Lo produrrà una joint venture con Renault, specialista in piccoli commerciali, i cui frutti si vedranno nel 2012.



Sprinter debutta a metà degli anni Novanta. Si tratta di un furgone decisamente moderno, la cui scocca deriva da una joint venture tra Mercedes-Benz e Volkswagen che continua tutt'ora e che probabilmente verrà confermata per il prossimo modello.



Dal 1996 è sul mercato il Mercedes-Benz Vito, di cui è disponibile anche una versione autovettura, denominata Viano. Inizialmente a trazione anteriore, con la seconda generazione presentata nel 2003 si allinea al resto delle produzioni e passa alla trazione posteriore.





OPEL V.C. IERI E OGGI

Il blitz sempre al passo con i tempi

È soprattutto dalla fine degli anni Ottanta che l'offerta di veicoli commerciali che portano il classico marchio del blitz si fa molto ricca, anche per quanto riguarda i van derivati da vetture, il che consente a Opel di diventare protagonista anche sul mercato dei veicoli da lavoro.

Qualche mese prima che l'Italia venga sconvolta dalla tragedia del Vajont del 9 ottobre 1963, con l'ondata provocata dalla caduta di una frana nel bacino artificiale, che provoca oltre duemila vittime distruggendo il paesino di Longarone, e che il mondo intero ammutolisca il 22 novembre di fronte ai colpi d'arma da fuoco che uccidono a Dallas il presidente degli Stati Uniti John Fitzgerald Kennedy, Opel, una delle controllate dal colosso statunitense General Motors, apre ufficialmente in Italia, in via Tommaso Grossi a Milano, dove rimarrà fino al 1968 e al trasloco definitivo in piazzale dell'Industria, nel quartiere Eur di Roma.

Fino a quel momento la vendita delle vetture e dei veicoli commerciali del costruttore tedesco era gestita dalla filiale GM della vicina Svizzera. In questo modo General Motors rientra in Italia dopo un primo tentativo effettuato nel 1928, sempre a Milano, e stoppato a causa dell'inizio del secondo conflitto mondiale. Un anno dopo la Casa automobilistica acquista le prime quote di Opel, di cui in seguito assumerà il controllo completo, trasformandola in una sua sussidiaria con

il preciso compito di produrre grandi quantitativi di autovetture per l'Europa, il Sudamerica e l'Australia.

A fondare l'azienda era stato nel 1862 Adam Opel, deciso a costruire macchine da cucire e più tardi biciclette innovative, capaci di conquistare record e attenzione internazionale. Solamente in un secondo tempo, dopo la sua scomparsa nel 1898, gli eredi si rivolsero al mercato automobilistico. Dopo un primo tentativo premiato da uno scarso successo di produrre in patria, stringono un accordo, nel 1901, con il francese Alexandre Darracq, noto costruttore dell'epoca, da una sua filiale nasce l'Alfa Romeo. Il piano riguardava una serie di vetture che innestino meccanica tedesca su telai francesi.

Da quel momento il successo arriva velocemente, tanto che nel 1914 Opel è già il più grande costruttore di veicoli a motore della Germania, risultato ottenuto soprattutto organizzando splendidamente la produzione. Saranno proprio i metodi di moderna gestione delle fabbriche ad attrarre General Motors. Il cui rapporto con la consociata tedesca si fa però difficile dopo l'ascesa di Hitler al potere.

Opel è a quel tempo il più importante costruttore europeo e allora a forza di equilibristi dialettici i vertici americani riescono a tenere in piedi il rapporto, che però l'entrata in guerra degli Stati Uniti a fianco degli Alleati interrompe.

Le capacità della fabbrica di Rüsselsheim vengono a quel punto messe a disposizione dell'industria bellica. Tra i prodotti più richiesti ci sono naturalmente i camion, che Opel raccoglie sotto il nome di Blitz. Scelto con un concorso pubblico, si rivelerà particolarmente azzeccato dato che da fine anni Cinquanta una saetta diverrà addirittura il marchio della Casa.

Fino a metà anni Trenta si tratta di una produzione piuttosto sporadica, dal 1937 invece il camion Blitz diventa uno dei punti di forza del costruttore, fin dagli inizi il motore, un sei cilindri a benzina capace di sviluppare 75 cv, è di progettazione Buick, riprodotto su licenza.

La versione da 3 t ad assali rigidi con balestre, dotata per la prima volta di ruote gemellate posteriori rappresenterà la spina dorsale dei trasporti dell'esercito tedesco durante tutto il conflitto. In totale ne vengono pro-

dotti oltre 70mila esemplari della sola versione standard, e quando le richieste aumentano l'assemblaggio viene affidato anche a Mercedes Benz.

Una seconda generazione del Blitz arriva nel 1951, si tratta di un modello sempre d'impostazione camionistica, ma di dimensioni più contenute, con un carico utile di 1,75 t. Lo distinguono le forme arrotondate e gradevoli. La concorrenza, anche in casa, è però piuttosto agguerrita e allora nel 1960 arriva la terza generazione che si presenta più simile a un modello furgone, il muso è infatti meno pronunciato. Si tratta di un'uscita sfortunata, soprattutto perché non sono previste versioni

diesel che il mercato comincia a richiedere con insistenza. E che arriveranno con la nuova serie, presentata nel 1965 e dotata, ma soltanto a partire dal 1968, del motore Peugeot da 2.1 litri.

La produzione cessa nel 1975, General Motors ha deciso di suddividere gli incarichi tra le proprie controllate e alla Opel è stata assegnata la produzione di autovetture mentre i furgoni sono assegnati alla britannica Bedford. In effetti, fin dal 1969 nei listini Opel è presente anche un Bedford Blitz molto somigliante ai primi Ford Transit, che rappresenterà fino al 1987 la spina dorsale dell'offerta del marchio tedesco.

A questo si aggiunge nel

1986 il primo Combo, progettato sulla base dell'Opel Kadett. Si tratta di un furgone cubo dalle forme allungate e il vano di carico capiente, che ottiene un buon successo. Nel 1994 viene sostituito dal Combo B, di dimensioni più contenute con il vano posteriore inglobato nella struttura di una Opel Corsa B. La terza generazione del Combo, che entra in produzione nel 2001, è la più interessante, si tratta infatti di una multispaio, pur se sempre basata sulla piattaforma della Corsa nella versione C, con un buon carico utile e un vano posteriore particolarmente ampio.

Poca storia ha avuto invece in Europa il pick up Campo, venduto dal 1992 al 2001, derivato da un modello Isuzu e dotato di trazione integrale disinnescabile, meglio è andata per il Frontera, sempre preso dal catalogo Isuzu e venduto fino al 2004. Sulla produzione di furgoni Opel ha iniziato dal 1997 una proficua collaborazione con il marchio Renault, mentre in proprio continua a sfornare derivati da vetture di serie premiate da un buon successo. Uno di questi, l'Astra versione Van, ha perfino conquistato, nel 1999, un titolo di "Van of the Year".



Nel segno della collaborazione di Opel con Renault

Movano affronta nuove sfide

Per recuperare il proprio gap nel segmento dei veicoli da lavoro Opel firma nel 1997 un accordo di collaborazione con Renault. Il primo prodotto a essere commercializzato con entrambi i marchi è la versione già esistente del Trafic, ribattezzata Arena e che viene venduta fino al 2000. Un anno prima intanto ha debuttato il Movano, versione del Master di Renault con cui Opel, a 24 anni dall'uscita di scena del Blitz, ritrova un posto di primo piano nel campo dei veicoli commerciali, anche in Italia, dove la rete viene ristrutturata puntando su di una serie di Business Center dedicati proprio al cliente professionale.

Il Movano è oggetto di un restyling nel 2003, che permette di arrivare con tranquillità al mo-

dello 2010, totalmente nuovo, anche nella concezione: si tratta infatti non più soltanto di un furgone "tutto avanti", ma che dispone anche di versioni a trazione posteriore, con ruote sia singole che gemellate. Molto curato è l'aspetto esteriore, con un frontale che nella versione Opel rimanda alle autovetture di successo del marchio. A questo nel 2001 si è aggiunto il Vivaro, un furgone leggero dalle forme innovative, premiate nel 2002 con il "Van of the Year", che è stato progettato da Renault ma viene prodotto nello stabilimento Vauxhall (un altro dei marchi che fanno parte della galassia General Motors) di Luton, in Gran Bretagna. Un restyling, in attesa della nuova serie, è stato effettuato nel 2006.



Dall'alto in basso, Movano, Combo e Vivaro: la proposta Opel nel settore dei veicoli commerciali si è arricchita nel tempo arrivando oggi a qualificarsi come una delle più avanzate del mercato.

instinct

Un marchio Daimler.



Mercedes-Benz Sprinter con pacchetto BlueEFFICIENCY. Eleva ai massimi livelli l'efficienza della tua azienda.

Motori 4 cilindri con 3 livelli di potenza Euro 5, EEV, cambio ECO Gear e funzione ECO Start-Stop, per ridurre i consumi e rispettare l'ambiente.



Mercedes-Benz

IRIZAR IERI E OGGI

Dalla Spagna in
viaggio per il mondo

Fondata nell'ottobre 1993 da Corrado Benedettini, tuttora al timone dell'azienda, Irizar è passata da uno a venti dipendenti e oggi si propone come importante competitor a livello nazionale. Al solo Century si sono aggiunti il PB e l'InterCentury oggi sostituito dall'i4. E al Salone di Rimini la novità del 2010: il nuovo turistico i6.

Vent'anni non sono pochissimi, vanno al di là della vita della Irizar Italia, azienda fondata nell'ottobre del 1993. Agli inizi degli anni Novanta il marchio spagnolo nel nostro Paese era assolutamente sconosciuto. Ma nel corso del decennio le evoluzioni del management riminese sono tutte indirizzate allo scopo di far crescere l'azienda, dotarla di una propria dimensione e struttura e, soprattutto, di promuovere la conoscenza e la diffusione del prodotto Irizar. Operazioni, queste ultime, particolarmente difficili, vuoi per la diffidenza degli operatori verso la meccanica Scania, praticamente sconosciuta nel mondo degli autobus, vuoi per la diffidenza verso un prodotto spagnolo: Irizar Italia è stata la prima a proporre in maniera coordinata un autobus spagnolo al mercato italiano e a quei tempi svariati erano ancora i carrozzieri italiani operanti sul mercato.

Il management è comunque rimasto fondamentalmente quello: Corrado Benedettini, il fondatore, continua a essere il Presidente del Consiglio d'amministrazione e a delineare le strategie aziendali. Si è però passati da un solo dipendente agli attuali venti, divisi tra amministrativi, commerciali, magazzino ricambi (al quale, sin dall'inizio, è stata attribuita grande importanza con ottimi risultati in termini di soddisfazione clienti sul servizio), officina e post-vendita, oltre a sette agenti operanti sul territorio. Anche la struttura di vendita è rimasta invariata. "Sin da subito - ci ha raccontato Benedettini - ci siamo adoperati alla ricerca di venditori che operassero sul territorio, coordinati dalla direzione. Abbiamo una buona fidelizzazione degli agenti: con svariati abbiamo festeggiato i dieci anni di collaborazione. La nostra forza vendita è il fiore all'occhiello dell'azienda. Un team di professionisti, preparato e determinato, copre in modo capillare tutto il territorio nazionale, raccogliendo con il proprio lavoro il consenso della clientela".

Così come per l'organizzazione, anche per la penetrazione del mercato si è ovviamente partiti da zero, raggiungendo attorno al 2000 nel settore turistico una quota del 15/18 per cento. Diverso il discorso dell'immatricolato di linea, essen-

do giunto lo specifico prodotto solo nel 1997 i primi risultati degni di nota si sono visti solo nei primissimi anni 2000, per raggiungere negli ultimi anni risultati apprezzabilissimi grazie a gare vinte con l'Atap di Biella, la Sita e l'Arst di Cagliari. Con quest'ultima Irizar si è aggiudicata una commessa di 252 unità. "Oggi le nostre posizioni - ha puntualizzato Corrado Benedettini - si sono consolidate, garantendoci una certa regolarità nell'immatricolato, che si attesta, escludendo eventi particolari, sulle 150 unità l'anno".

In pochissimo tempo Irizar è divenuto uno dei principali competitor a livello nazionale. Un successo di questo tipo non avviene per caso. "Qualità del prodotto, prezzo accessibile, grande affidabilità, consumi bassi e manutenzione economica - ha proseguito il numero uno dell'azienda - rappresentano da sempre i nostri punti di forza. Perché un autobus deve essere bello, comodo ma soprattutto economico nella gestione complessiva. Non da ultimo l'assistenza che si è dimostrata efficiente, rapida e con grande sensibilità verso le problematiche del cliente. Senza dimenticare i costi di manutenzione e dei prezzi di ricambio ai minimi del mercato e l'eccezionale tenuta del valore del nostro usato. Tutto ciò non può

che tradursi in un risultato: una redditività record del nostro prodotto, a totale beneficio delle aziende clienti".

Ai primordi Irizar Italia disponeva di un solo modello, seppure in varie versioni: il Century. Rivisitato un paio di volte, seguendo i gusti stilistici del momento, grazie alle sue peculiarità progettuali continua a essere il cavallo di battaglia dell'azienda riminese. Nel 2002 si è affiancato l'Irizar PB, top

di gamma dal design assolutamente innovativo, che tra gli altri ha ricevuto nel 2004 il premio "Autobus dell'anno" e che si colloca nel segmento alto del mercato. Disegnato da un'equipe di designer per soddisfare tanto il gusto estetico quanto la funzionalità, ha stabilito nuovi parametri di riferimento per gli autobus di lusso a livello mondiale. Segue il prodotto dedicato alla linea: l'InterCentury, sostituito nel 2007 dall'i4, che in-

carna il nuovo concetto d'interurbano di livello superiore e di turistico per il medio-corto raggio e che sta riscuotendo sul mercato un ottimo consenso. Interurbano rivoluzionario, primo per sicurezza e redditività, l'i4 unisce la più moderna tecnologia a un design avveniristico.

Nei primi anni Novanta Irizar produceva circa 300 autobus l'anno: negli ultimi anni si sono superate le 1.600 unità,

con una fabbrica completamente rinnovata, e ampliata, nel 1998. Inoltre dal 1993 Irizar ha iniziato un processo d'internazionalizzazione, aprendo stabilimenti in Marocco, in Cina, in Brasile, in Messico, in India e in Sudafrica. "Irizar, con l'apertura di queste unità produttive, non intende delocalizzare - ha precisato il Presidente Benedettini - ma lo scopo è servire i vari mercati continentali. La nostra clientela è molto varie-



"La nostra forza vendita - dice Corrado Benedettini, Presidente del Cda di Irizar Italia - è il fiore all'occhiello dell'azienda. Un team di professionisti che copre in modo capillare tutto il territorio nazionale, raccogliendo con il proprio lavoro il consenso della clientela".

gata: va dal padroncino alla grande azienda privata all'azienda pubblica. La nostra organizzazione è strutturata per garantire a ogni realtà un'adeguata assistenza. Disponiamo di una rete di oltre 60 centri d'assistenza sparsi sul territorio nazionale".

Nel futuro? "La nostra prospettiva - ci ha risposto il fondatore di Irizar Italia - è di continuare a operare con la correttezza e l'attenzione al cliente che hanno contraddistinto questi 17 anni di attività, cercando di seguire e di interpretare le esigenze del mercato, in continua evoluzione. Saremo presenti al "Bus & Turismo" che si terrà a Rimini Fiera il 22, 23 e 24 ottobre e lì presenteremo in anteprima il nuovo autobus turistico i6, titolato a divenire il nuovo prodotto di punta, essendo particolarmente adatto, e progettato, tanto per il turismo quanto per il servizio di linee a lunga percorrenza".

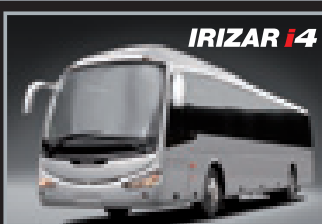
IRIZAR *i4*



Irizar PB



Century



IRIZAR *i4*

IRIZAR *i4* ***Il futuro è adesso***

 Nasce una **nuova tipologia di autobus**.

Irizar i4 è il **rivoluzionario interurbano** che completa la gamma Irizar, ed è il primo sul mercato a rispettare la normativa per la sicurezza R.66/01.

Chi è alla ricerca di un autobus che garantisca la massima **sicurezza, affidabilità e redditività**, troverà in Irizar il prodotto adatto alle proprie esigenze.



IRIZAR

IRISBUS IERI E OGGI

Il volo
del Delfino

Vent'anni fa il costruttore nazionale dei bus era una Business Unit interna al colosso italiano dei veicoli industriali. Il nome con cui oggi s'identifica l'attività bus in Iveco nasce nel 1999 quando si fondono in join venture le attività bus di Iveco e Renault. Dal 2003 Irisbus diventa tutta Iveco. Oggi vanta una gamma di veicoli per ogni segmento di mercato.

Parlare di bus in Italia vuol dire naturalmente parlare di Irisbus, costruttore nazionale ma, anche, azienda nota a livello mondiale. Il destino del settore bus Iveco si incrocia con Renault nel 1999 quando, il 1° gennaio, le due aziende fondono le loro attività autobus. La nuova entità, detenuta in misura del 50 per cento da ciascuno dei due partner, s'impone quale numero due del mercato europeo, con una produzione annuale prossima ai 7.500 veicoli. La società, di diritto spagnolo, presieduta da Elios Pascual (anche direttore generale) e con sede legale a Barcellona, assume il nome di Irisbus.

Nel successivo mese di luglio Irisbus e Ikarus in Ungheria concludono un accordo di strategica importanza nel settore degli autobus. L'accordo sfocia, nel dicembre 1999, nella formazione di Ikarusbus, della quale Irisbus detiene il 75 per cento e grazie al quale si ottiene l'integrazione di un'importante fabbrica: lo stabilimento ungherese di Székesfehérvár.

Nel settembre 2000 inizia la seconda fase della rivoluzione nei bus. La Commissione Europea autorizza l'accordo Renault-Volvo per la costruzione di truck, previa "scissione entro un termine di due anni della società Irisbus, detenuta congiuntamente da Renault e Iveco". Tale decisione dell'Autorità della concorrenza si tradurrà in un accordo tra Iveco e Renault, ai sensi del quale la prima riacquisirà la partecipazione della seconda in Irisbus in due fasi: il 15 per cento entro il 17 ottobre 2001 e il 35 per cento entro il 31 dicembre 2002, in modo che dall'inizio del 2003 Irisbus sarebbe appartenuta al cento per cento al gruppo Iveco.

Il 13 dicembre 2000 viene presentato, a Lione, il primo Cristalis. La nuova generazione di filobus è inoltre disponibile nella versione Civis, dotata di un sistema di guida ottica sviluppato in collaborazione con Siemens. Dieci anni più tardi, oltre duecento tra Cristalis e Civis vengono consegnati alle reti francese, italiana, nordamericana e spagnola.

Nel giugno 2001 viene presentato il CityClass alimentato a pile a combustibile: è destinato a essere testato a Torino. Al Busworld di Courtrai, Irisbus diventa un marchio a tutti gli effetti: sulle calandre troviamo il Delfino, sulle facce posteriori il

Daily, Renault Mascott e sui prodotti Heuliez). Dal punto di vista tecnico vengono unificate le motorizzazioni sulla base dei propulsori Sofim, Iveco Tector e Cursor e Renault dCi 11. Questo in vista dell'unificazione che avverrà di lì a un anno, ma

Nel maggio 2002 la sede legale operativa di Irisbus si trasferisce a Saint-Priest, nella Regione Rhone Alpes. L'anno in cui ha inizio l'avventura tutta italiana del Delfino, il 2003, si caratterizza con un cambiamento nel management. Al posto di



Irisbus rappresenta oggi un protagonista di spicco nel settore del trasporto collettivo su scala europea, con una quota di mercato del 22,4 per cento nell'Unione europea (27 Stati membri) e del 26,9 per cento nei cinque mercati principali.



Dall'alto in basso: Magelys, Domino e Citelis, un tris di autobus particolarmente apprezzato non solo sul mercato italiano ma anche nei vari Paesi europei.

marchio di fabbrica Irisbus, seppure associato ai marchi originali (salvo sui minibus Iveco

anche per una necessità: arrivare a motori che, unitariamente, soddisfino le norme Euro 3.

Pascual, dal 2 aprile, alla presidenza e direzione generale arriva Jean Plénat. Ed è quest'ulti-

mo che annuncia la chiusura dello stabilimento Ikarusbus di Székesfehérvár: la produzione Irisbus in Ungheria viene concentrata nello Special Coach di Budapest, che però verrà anch'esso chiuso nel 2007. Al Busworld Courtrai vengono lanciati due mezzi: Evadys HD e Midys.

Nel settembre 2004 significativo cambio della guardia in Irisbus Italia. Vincenzo Lasalvia lascia, dopo quasi tre lustri al timone del settore bus, l'incarico di Amministratore delegato. Al suo posto arriva Giuseppe Amaturro. Anche il management di Irisbus viene inoltre rafforzato con la creazione di una nuova figura dirigenziale: nasce a supporto del presidente il Direttore Sales & Marketing di Iveco Irisbus, ruolo chiave cui viene chiamato Franco Miniero.

Il 2005 è un anno ricco di novità. Nel mese di aprile viene presentato il Citelis, in ottobre l'Arway, in novembre Proxys e Proway. Ma non è finita. C'è ancora tempo, prima di chiudere l'anno, per far debuttare al Salone di Verona New Domino e CityClass Open Top.

Anche il 2006 è un anno ricco di novità. La ventesima edizione dei Giochi olimpici invernali di Torino regala una cornice internazionale che vede il Delfino in prima linea, con una flotta di 1.200 autobus interurbani che garantiscono il trasporto di atleti e spettatori. L'anno vede anche il lancio del nuovo Recreo e di Evadys H.

Il 2007 inizia con una mini rivoluzione nel management. Franco Miniero viene chiamato alla guida del settore Veicoli Commerciali e al suo posto arriva, al fianco di Jean Plénat, Danilo Martelli, uomo che ha maturato una grandissima esperienza in Iveco prima in Europa e poi per lunghi anni in Sud America. Lo stesso Martelli dopo i primi sei mesi dell'anno assume anche l'incarico, al posto di Giuseppe Amaturro, di Amministratore delegato di Irisbus Italia, mentre in qualità di direttore generale arriva Enrico Vassallo, che ha lasciato la carica di responsabile vendite e marketing nei Paesi dell'Africa

e del Middle East.

Inoltre, nel 2007 vengono presentati altri due nuovi autobus, il Crossway Low Entry e il Magelys HD. L'anno successivo, al Salone europeo della mobilità di Parigi, viene esposto il concept-bus Hynovis, un altro al Salone Autotec di Brno, dove hanno fatto la loro apparizione i nuovi Proxys e Proway. Nel febbraio 2009 un altro importante appuntamento: il Campionato del mondo di sci alpino, che si è tenuto in Val d'Isère. In quell'occasione Irisbus ha fornito autobus ecologici.

La coscienza ecologica permea in modo decisamente rilevante il costruttore nazionale, tant'è che lo scorso anno una "mini flotta" di tre minibus Daily ibridi sono stati consegnati alla rete milanese ATM. Trattasi della prima tranche di una consegna che verrà poi sviluppata nell'arco del 2009. Nel mese di maggio la svolta nel management: Jean Plénat rassegna le dimissioni. La direzione business degli autobus viene assunta da Paolo Monferino, Amministratore delegato Iveco. A ottobre da Balocco la notizia del lancio internazionale del Magelys HDH 3 assi.

L'anno in corso si caratterizza per il decimo anniversario di fondazione, che Irisbus celebra con un dvd riepilogativo, ma soprattutto con un rilancio alla grande. Dal Salone europeo della mobilità di Parigi arriva la descrizione di tre veicoli rappresentativi dell'ampia gamma del costruttore italiano: Citelis ibrido con motore diesel-elettrico di serie, Crealis Neo e Crossway Low Entry. Ma è anche l'occasione per ribadire, ancora una volta, come Irisbus rappresenti oggi un protagonista di spicco nel settore del trasporto collettivo su scala europea, con una quota di mercato pari al 22,4 per cento nell'Unione europea (27 Stati membri) e al 26,9 per cento nei cinque mercati principali.

Nonostante i contrasti nelle dinamiche di evoluzione del mercato, il Delfino accresce la sua presenza in Francia, dove con Heuliez Bus detiene una quota pari al 66,5 per cento.

**Non importa se la strada vi porta lontano,
o solo qualche fermata più in là.**

Irisbus Iveco offre una gamma ampia e completa di veicoli, dallo scuolabus al granturismo, rinnovata nelle motorizzazioni e negli allestimenti e pensata per soddisfare ogni esigenza di trasporto. Una nuova idea di autobus, che unisce rispetto per l'ambiente e costi operativi contenuti, elevati standard di sicurezza e massimo comfort per i passeggeri e per gli autisti. E in più, un sistema di soluzioni personalizzate che vi accompagneranno dalla scelta del veicolo sino all'assistenza post-vendita, attraverso una rete capillare di concessionari e di officine autorizzate. **Irisbus. Via, verso una vita più libera!**



Tutte le strade, partendo dalla tua.



EVOBUS ITALIA IERI E OGGI

Le strade d'Italia nel segno di Mercedes-Benz e Setra



“

Nei primi anni Novanta i bus Setra erano commercializzati in Italia dalla tedesca Kässbohrer, mentre la Stella aveva una sua Divisione bus. Nel 1996 la svolta con l'acquisizione di Setra da parte di Daimler-Benz. Da quel momento, una crescita inarrestabile.

EvoBus Italia con sede a Sorbara di Bomporto, in provincia di Modena, è stata fondata il 1° gennaio 1996. Nell'ambito del Gruppo Daimler la EvoBus Italia è responsabile per il mercato italiano degli autobus Mercedes-Benz e Setra, due dei marchi più forti nel settore del trasporto passeggeri. Oggi possiede quattro Service Center, oltre a quello di Sorbara a Bressanone in provincia di Bolzano, a Besnate in provincia di Varese e a Monterotondo Scalo in provincia di Roma. Nel segmento turistico da sempre è leader di mercato, con una quota che dalla sua nascita ad oggi è sempre stata tra il 35 e il 38 per cent.

Negli anni anche nel segmento urbano EvoBus è stata un riferimento, arrivando a sfiorare il 28 per cento di quota di mercato. Oggi, con la crisi e le gare che oscillano paurosamente nei tempi, difficile eseguire un confronto.

Agli albori della nostra rivista, gli autobus Setra erano già

una realtà importante in Europa e la stessa azienda che li commercializzava, la tedesca Kässbohrer, di fatto dealer del marchio Setra in Italia, sul nostro mercato era ben inserita. Il Mondo dei Trasporti si occupava già di quell'impianto di distribuzione a Sorbara, che era la sede della futura EvoBus, nonché delle filiali di Monterotondo e Bressanone. In un nostro articolo viene eseguito un ampio reportage dal quale si evince che ai tempi il brand Setra era sinonimo di autobus top di gamma, azienda che aveva la sua autonomia, Casa forte nel segmento del turismo ma anche in quello dei bus di linea interurbani, caratterizzati da alto livello di comfort. Setra sta per Selbst (Auto)-Tragend (Portante), per indicare che trattasi di mezzi autoportanti. Fino agli anni Novanta i bus si chiamano Serie 100 (1960-1975), cui è seguita la 200 (1975-1991), poi la 300 (1991-2000) e oggi siamo a 400. Numeri che, ieri come oggi, indicano una

gamma distinta in tre linee: TopClass, i turistici per eccellenza (turistico premium); ComfortClass, interurbano alto di gamma turistico business; MultiClass, interurbano.

Parallelamente esistevano i bus con la Stella, la cui gestione sul mercato era affidata a Mercedes-Benz Italia e alla sua rete, a partire dalla sede di Roma. Al suo interno, Mercedes-Benz aveva una sua Divisione bus e una sua rete commerciale. Fino agli anni '90 i veicoli di punta erano il O303 (1975 - 1990) e il O302 (1960-1975), ma soprattutto la forza della Stella in Italia era la lavorazione dei telai, grazie all'esistenza di numerosi carrozzieri di diverse dimensioni. Uno degli esempi, che troviamo descritto nel Mondo dei Trasporti dell'aprile 1994, è l'O405, carrozzato come bus di linea dalla Macchi, e in un box riferivamo dell'Integro, come leader degli interurbani. Negli anni Novanta i turistici con la Stella si chiamano dunque O303, O 340 e O

404 e O 350 con diverse lunghezze e i minibus su telai Mercedes-Benz. Nel 1998 l'arrivo del Travego, preceduto appunto nel '96 dal O 350, realizzato in Turchia e divenuto nel 2006 poi il Turismo in diverse lunghezze. Negli interurbani dall'O408 si è passati all'Integro. Nel segmento dei bus di linea il O 405 è stato sostituito dal glorioso Citaro, oggi sinonimo di bus di linea nel mondo. Versatile al punto che con le diverse lunghezze copre l'intero arco del fabbisogno, il suo successo è tale che ne sono state vendute qualcosa come 30mila unità.

Sinonimo di marchio più prestigioso e più specializzato, Mercedes-Benz ha cominciato negli anni Novanta a partecipare a qualche gara pubblica, all'inizio relativamente a poche unità, che sono aumentate gradualmente e, con la nascita di EvoBus, nel giro di qualche anno l'approccio con il principale competitor, Irisbus, avviene praticamente alla pari. La svolta dicevamo nel 1996. Sul

numero di febbraio del Mondo dei Trasporti viene dipinto il profilo della nuova azienda, nata dall'acquisizione di Setra da parte del gruppo Daimler-Benz, sotto il cui ombrello avviene la fusione tra la Divisione bus di Mercedes-Benz e la stessa Setra. I due marchi continuano ad esistere in modo autonomo, ciascuno contribuendo al successo di EvoBus, che diventa l'azienda europea che li commercializza entrambi. Fiore all'occhiello della Casa il terzo brand commercializzato: OmniPlus, il marchio dell'assistenza e dei servizi finanziari, tutti ovviamente relativi all'autobus. È nato anch'esso nel 1996 ed è ormai radicato nel territorio. Oggi Evo Bus conta 260 dipendenti, 4 ServiceCenter e oltre 40 Service Partner, una capillare rete di assistenza sull'intero territorio che si occupa esclusivamente di autobus. In un Service Partner EvoBus l'autobus non è secondo a nessuno, è lui il protagonista assoluto, lui e il cliente che col veicolo lavora,

tutto ruota attorno all'autobus: meccanici, tecnici e personale di assistenza lo riportano in ogni momento sulla strada, rapidamente ed affidabilmente.

Qualche mese dopo il 1° gennaio 1996 Il Mondo dei Trasporti dedica un'intervista all'Amministratore Delegato Riccardo Monaco, che già lo era in precedenza di Kässbohrer Setra. Al suo fianco arrivano due direttori commerciali: Christine Handel per Setra e Giancarlo Colli per Mercedes-Benz e all'After Sales c'è Roberto Agradi. Due anni dopo la massima carica viene assunta dal tedesco Oliver Möckesch, cui segue nel 2001 lo spagnolo Antonio Sacristán Millán e, dal 1° gennaio 2006, il greco Narkissos Georgiadis, sostituito nel luglio 2007 dalla guida attuale, il tedesco Roman Biondi. Oggi la carica di Direttore Commerciale Setra è ricoperta da Michele Maldini e per Mercedes-Benz oggi abbiamo Telmo Robalino; alla direzione AfterSales ora c'è Riccardo Cornetto.



Il TopClass 400 è il turistico di riferimento del marchio Setra. La gamma del marchio tedesco commercializzato da Evobus è composta anche dai modelli ComfortClass e MultiClass.



Il Mercedes-Benz Travego arriva sul mercato nel 1998 contribuendo negli anni seguenti al successo della gamma autobus della Stella. In alto, il tecnologicamente avanzato Citaro ibrido.

La tua carta vincente

La tranquillità di un viaggio senza pensieri: la vostra card garantisce per voi in tutti i service partner d'Italia e d'Europa, senza la necessità dei contanti; inoltre tanti servizi per meglio organizzare le spese, la fatturazione e le tempistiche del viaggio, perchè il vostro obiettivo è anche il nostro.

per info www.servicecard.omniplus.it

OMNIplus ServiceCard Basic

- + servizio riparazioni e ricambi
- + *SERVICE 24h*
- + garanzia
- + TireService
- + standard internazionali di fatturazione
- + sistema di fatturazione

OMNIplus ServiceCard Premium

oltre ai servizi Basic:

- + servizio rifornimento
- + servizio pedaggi, tunnel e traghetti



dal 1° ottobre 2010 le carte OMNIplus sono l'unica garanzia
e modalità di pagamento per gli interventi in *SERVICE 24h*

OMNIplus

Il Service per il vostro Mercedes-Benz e Setra

BREDAMENARINIBUS IERI E OGGI

Dal monocar
al Vivacity

All'alba del nostro mensile prodotti di punta dell'azienda bolognese erano veicoli semi low-floor come l'M220. Nel 1994 arriva l'M230, il primo ultraribassato d'Italia di taglia medio-corta. Nel 2000 gli Exobus a metano e l'elettrico Zeus, nel 2003 l'Avancity e nel 2005 il Vivacity. Nel 2007 il rilancio con Lander e nel 2009 il ritorno nel segmento dei filobus.

Secondo costruttore di autobus operante sul territorio nazionale, l'attività di BredaMenarinibus è iniziata nel 1919 e da allora ha scandito l'evoluzione tecnologica dell'autobus italiano nel corso dei decenni fino ai nostri giorni. In quasi 90 anni di attività, di cui 50 vissuti nell'attuale stabilimento di via San Donato a Bologna, sono stati prodotti oltre 35mila autobus che, circolando in tutte le città italiane, hanno trasportato milioni di passeggeri e contribuito alla storia del trasporto pubblico italiano. Il complesso ospita la sede sia produttiva sia amministrativa e occupa una superficie di 155mila mq di cui 46mila coperti. All'interno dello stabilimento vengono svolte attività produttive e di assemblaggio, inoltre ogni autobus, prima della consegna, viene collaudato su una speciale pista di prova che si sviluppa per circa 2 km all'interno dell'area.

La svolta nella storia dell'azienda bolognese avviene quasi contestualmente alla nascita del Mondo dei Trasporti. Fino al 1989 si chiamava Carrozzeria Menarini ed era gestita dall'omonima famiglia che, dopo averla fatta nascere al termine del primo conflitto mondiale,

l'ha fatta crescere nel tempo passando da piccola carrozzeria di riparazione di autoveicoli a prestigiosa azienda produttrice di autobus. Quell'anno la Carrozzeria Menarini viene acquistata dalla Breda Costruzioni Ferroviarie anticipando quei processi di aggregazione industriale che avrebbero caratterizzato anche il comparto degli autobus come già quello dei veicoli industriali. Nasce il marchio commerciale BredaMenarinibus e il cavallino rosso caratterizzerà tutti gli autobus prodotti dall'azienda bolognese.

I prodotti di punta di questo periodo di passaggio di consegne perfezionatosi all'inizio degli anni '90 erano veicoli semi low-floor ovvero a pianale perfettamente piano con 2 gradini di accesso anziché 3. Modello principale il monocar M220 disponibile nelle lunghezze 10,8 m e 12 m, sia nella versione urbana che suburbana.

Il passaggio al gruppo Breda Costruzioni Ferroviarie, e successivamente nel 2001 sotto il diretto controllo di Finmeccanica (principale holding manifatturiera italiana, che fuse Breda Costruzioni Ferroviarie con il ramo d'azienda Veicoli di Ansaldo Trasporti dando così i natali all'odierna Ansaldo Breda),

consente all'azienda di disporre delle risorse necessarie per sviluppare e innovare la gamma di prodotti con rapidità ed efficacia, superando le pesanti crisi di mercato dovute al taglio dei finanziamenti statali per l'acquisto di autobus.

Nella prima metà degli anni Novanta ('92-'94), a livello europeo e successivamente a livello italiano, diventa impellente la richiesta di eliminare le barriere architettoniche dei mezzi per garantirne la fruibilità anche ai disabili in carrozzina. Per far fronte a questa esigenza venne studiata e quindi realizzata un'ampia gamma di veicoli di diverse lunghezze da 8 a 18 m sia urbani che suburbani. Si avvicinano quindi modelli di successo soprattutto nel segmento urbano come la gamma dei primi ribassati M221, M321 e M230. Quest'ultimo modello, lanciato nel 1994, rappresenta il primo ultraribassato in Italia di taglia medio-corta.

Nel 1996 viene consegnato il primo autobus a metano a pianale ribassato con motorizzazione Man, l'M221 CNG, con bombole del metano in acciaio posizionate sul tetto. Il 1997 vede la nascita di un'intera nuova gamma di ultraribassati: M231, M240 e M340, che co-

stituiscono il passaggio a una generazione di veicoli caratterizzata da un elevato contenuto tecnico (motori, telai, elettronica, ecc.) e da soluzioni progettuali volte al raggiungimento di elevata affidabilità e ridotti costi di gestione.

Anticipando gli orientamenti della domanda verso veicoli con emissioni allo scarico sempre più ridotte, nel 2000 vengono lanciate le versioni a metano (M240 Exobus, 10,8 e 12 m; M231 Exobus 8 m), un minibus

a trazione elettrica con batterie al piombo-acido (Zeus) e autobus ibridi da 10,8 e 12 m (M240 Altereco). L'M231 CNG è stato, ed è tuttora, l'unico autobus di taglia corta alimentato a metano disponibile sul mercato europeo. Zeus (Zero Emission Urban System) è un minibus elettrico a batterie di soli 6 metri di lunghezza. L'M240 EI Altereco, autobus a trazione elettrico-ibrida, è stato realizzato con l'obiettivo di proporre una reale alternativa all'impie-

ma Avancity.

Il 2007 è l'anno del grande rilancio di BredaMenarinibus. Al salone Bus & Bus di Verona viene presentata l'intera nuova gamma di veicoli, incluso il nuovo interurbano Lander che segna il rientro dell'azienda nel settore interurbano e quindi il completamento dell'offerta verso tutto il comparto dei "finanziabili". Vengono quindi presentati i restyling di Avancity e Vivacity che prenderanno la denominazione "+" Plus, tutti do-



Nel 2007 il grande rilancio di BredaMenarinibus. Al Salone Bus & Bus di Verona viene presentata la nuova intera gamma di veicoli, oggi articolata e comprendente autobus dalla forte valenza ecologica. Nel settore urbano l'azienda ha una quota di circa il 25 per cento.

go dei tradizionali autobus diesel, mantenendo pressoché inalterate prestazioni, portata passeggeri e autonomia, riducendo nel contempo in misura significativa le emissioni allo scarico e i consumi di gasolio. Il principio seguito è quello del cosiddetto "ibrido parallelo": l'energia che sviluppa il moto del veicolo viene fornita da un pacco batterie e in parallelo da un motogeneratore diesel di media potenza funzionante a regime variabile.

Nel 2003 nasce la gamma Avancity che andrà a sostituire definitivamente nel 2005 la gamma M240 da cui prenderà tutte le caratteristiche ma con un'estetica affinata e ulteriori miglioramenti che consentiranno la semplificazione degli interventi manutentivi.

Nel 2005 dalla gamma M231 nasce la versione Vivacity. Disponibile nelle taglie 8 m (sia diesel che metano) e 9 m (solo diesel), riprende e migliora l'estetica già adottata per la gam-

tati di motorizzazioni conformi allo step Euro 5/EEV (motori Deutz nelle versioni diesel e Mercedes nelle versioni a metano Exobus). Zeus subisce alcuni aggiornamenti. Un nuovo e più potente motore elettrico in corrente alternata e un inverter di trazione Ansaldo Elctric Drives, oltre a nuove batterie al litio, rendono questo minibus più leggero in termini di peso e più performante in termini di prestazioni. Nel 2009 nasce il filobus Avancity Plus HTB 18 m: BredaMenarinibus si riaffaccia in questo modo su un settore, quello del filobus, in cui già aveva operato in passato, negli anni '80, come Carrozzeria Menarini fornendo svariati mezzi ad Ancona, Chieti, Parma e Imperia, successivamente negli anni '90 come BredaMenarinibus fornendo a Bologna e in collaborazione con Ansaldo Breda a Napoli. BredaMenarinibus si è assestata nel tempo, nel settore urbano, su una quota di circa il 25 per cento.

Towards a better world.

IL FUTURO DELLA MOBILITÀ INIZIA DAL RISPETTO DELL'AMBIENTE.

Da 90 anni BredaMenarinibus progetta mezzi concepiti per migliorare la qualità della vita in città, attraverso una mobilità efficiente e sostenibile, che rispetta l'ambiente urbano, fruibile da passeggeri di tutte le fasce di età.

La tecnologia italiana guarda al futuro.

www.bredamenarinibus.it



BredaMenarinibus
A Finmeccanica Company

MAN BUS IERI E OGGI

Man è sinonimo di camion robusti e dalla portata decisamente importante, ma lo è anche di autobus Gran Turismo, interurbani e urbani, in Italia come nel resto d'Europa. Basta guardare i dati relativi alla posizione sul mercato bus della Casa di Monaco. In Europa, Man mantiene una quota totale del 17,7 per cento (17,8 nel segmento urbano, 10,6 nell'interurbano e 13,5 nel turistico), che è cresciuta rispetto al 2000, quando era pari al 14,1 per cento (16,3 urbano, 10,5 interurbano, 15 turistico).

Più difficile il posizionamento sul nostro mercato. Nel 2000, considerando i bus al di sopra delle 8 t, Man aveva l'8,2 per cento (7,4 urbano, 8,9 interurbano, 8,7 turistico), mentre oggi è scesa al 4,4 per cento (praticamente sparita nell'urbano, ha ancora il 5,5 per cento nell'interurbano e l'8,1 nel turistico).

Quando nasce Il Mondo dei Trasporti la Casa tedesca ha una sua Divisione autobus, motori e componenti all'interno della più grande Casa Man Veicoli Industriali, la cui sede si trova a Dossobuono, in provincia di Verona. Nel 2002 si ha notizia della costituzione di Neoman Italia, società che nasce in seguito all'acquisizione da parte di Man della Neo-

plan, marchio esistente sul mercato dal 1953, e della fondazione in Germania della Neoman Bus, che oltretutto porta alla formazione di un'organizzazione commerciale europea. La sede è a Modena. Seguono altri cambiamenti repentini: nel 2004 il trasferimento a Sant'Agata Bolognese, nel 2006 la notizia del cambiamento decisivo, ovvero la fusione tra Man Veicoli Industriali e Neoman Italia.

L'azienda ha ora una nuova denominazione: Man Nutzfahrzeuge Vertrieb Süd Truck & Bus Italia. La Divisione bus è denominata Unità Operativa Autobus con sede a Sant'Agata Bolognese. Lo scorso agosto, infine, l'unità operativa è stata trasferita presso la sede principale di Dossobuono e quella di Sant'Agata ha cessato di essere operativa.

I cambiamenti nelle denominazioni e nella struttura aziendale sono stati affiancati da altrettanti cambiamenti nel management. All'inizio degli anni Novanta, la Divisione bus & componenti è sotto la guida di Peter Neuhold. Successivamente, dal 2000, la Divisione bus è sotto la responsabilità di Riccardo Monaco, già operativo a Modena e autentica voce Man del settore fino al 2003, quando Renate Koblbauer, fino al 2007,

ricoprirà il ruolo di Amministratore delegato di Neoman Italia. Dopo la fusione con Man Veicoli Industriali, dal 2008 la guida viene affidata ad Achim Ziemons per gli autobus privati e direttamente alla Regione Sud per le vendite agli Enti pubblici. Dal settembre 2010, Man Truck & Bus Italia è sotto la guida di Giancarlo Codazzi, Direttore Generale.

Dal punto di vista dei prodotti è il Lion's Star a rappresentare uno spartiacque nel settore bus per Man. Arriva sul mercato nel 1992, quale veicolo di lusso nel segmento turistico. Nel 1999 e nel 2003 è stato insignito del prestigioso riconoscimento "Coach of the Year". Intanto la gamma si arricchisce, nel 1994, del primo autobus urbano a pianale ribassato, su telaio NL 286, in collaborazione con Autodromo, del Man Lion's Coach, che nel 2000 ha vinto il titolo "Coach of the Year", e del Man Lion's Comfort combi-bus.

Il 1996 è un anno decisamente di svolta: avviene il lancio del Neoplan Starliner, la cui seconda generazione è arrivata nel 2004 (nel 2003 per il segmento medio arriva il Tourliner). Del 1998 l'avvio della produzione in serie della nuova generazione di autobus a pianale ribassato, che sostituisce la

precedente gamma prodotta a partire dal 1988. Successivamente è stato introdotto l'autobus urbano Lion's City.

Nel 2001 l'acquisizione di Neoplan rafforza il settore dei clienti privati con gli autobus turistici. Oggi la Divisione bus (e Neoman Italia) è organizzata per il settore pubblico e privato con venditori sul territorio nazionale.

Oggi Man, quale fornitore di veicoli industriali e soluzioni di trasporto, ritiene di avere i prodotti e servizi ideali per le esigenze dei clienti e delle aziende anche del settore bus: alla gamma Lion's (City, Regio e Coach) si affiancano i veicoli a marchio Neoplan (Cityliner, Tourliner, Starliner e Skyliner), in grado di accontentare la clientela più esigente e di soddisfare le più svariate esigenze professionali del trasporto passeggeri.

Al salone di Rimini "Bus & Turismo" di fine mese esporrà le soluzioni più interessanti per il settore turistico (Cityliner, Lion's Coach). All'imminente Mobilitytech di Milano promuoverà le tecnologie alternative per i veicoli del trasporto urbano e in particolare il modello Lion's City Hybrid. A livello internazionale, Man sarà presente come da tradizione al Bus World di Kortrijk nel 2011.



Anche il Diavolo sceglie Lion's

Negli Anni Novanta esisteva una Divisione, nel 2002

l'acquisizione di Neoplan e la formazione di Neoman. Nel 2006 la fusione e la nascita di un'Unità operativa. Cavallo di battaglia la gamma Lion's.

LAZZERINI IERI E OGGI

Maestri di comfort e sicurezza nei viaggi



“ Nel 1990 la proprietà controllava direttamente l'azienda anconetana. Dopo la parentesi del Gruppo Grammer, dal 2007 stabilimento e società riacquistano nome e autonomia e rinnovano lo storico marchio.

Quando nasce il nostro mensile la Lazzerini, azienda produttrice di sedili passeggeri per mezzi di trasporto pubblico, ha già alle spalle una storia ultraventennale. Ubicata a Monsano, in provincia di Ancona, Lazzerini nasce nel 1967 e in pochi anni i suoi prodotti diventano un punto di riferimento nel mercato nazionale ed europeo, con clienti di prestigio del settore bus quali Alexander Dennis, Wright

bus, Orlandi, Caetano, Cacciamenti, De Simon, Dallavia, Iveco Irisbus, Vest, Bredamenaribus, Lear e Aricar. Nel 1990 la proprietà controllava direttamente l'azienda operando nella gestione del day-by-day. Un gruppo di collaboratori, alle dirette dipendenze del titolare, si adoperava per assicurare la cura e la soddisfazione del cliente in termini di progettazione, sviluppo e commercializzazione prodotto.

Nel 1996 Lazzerini entra a far parte del gruppo tedesco Grammer, leader nell'innovazione per sedili conducenti, che acquisisce la proprietà e il controllo dell'azienda e le affida l'intera gestione del mercato dei sedili per autobus. Nei dieci anni successivi l'ex Lazzerini perfeziona la propria capacità progettuale e produttiva consolidando la sua posizione di leader del settore all'interno della

multinazionale tedesca: un gruppo di manager cura localmente la gestione del business seguendo le direttive della casa madre usandone, ove possibile, le sinergie. Nel 2007, grazie a un progetto di Mbo (Management by out), cinque persone hanno rilevato la società, lo stabilimento riacquista la propria autonomia e il proprio nome, con la precisa idea che alla capacità di seguire i grandi gruppi internazionali si dovevano aggiungere le apprezzabili doti di flessibilità e prontezza necessarie in un mercato in continua evoluzione alla ricerca di sempre più ambiziose performance. Recuperando e rinnovando il marchio storico, la Lazzerini conferma la sua identità di azienda strategicamente orientata all'innovazione e alla cura del cliente, andando all'attacco del settore turistico, con la convinzione che un viaggio diventa un'esperienza piacevole se a bordo ci sono sedili comodi ed ergonomici.

Nella prima parte del ventennio non si sono avuti cambiamenti sostanziali in termini di forza lavoro impiegata che è rimasta pressoché stabile, intorno a circa 140 addetti. Negli ultimi anni le sfide nate dalla concorrenza nazionale e dei Paesi dell'Est hanno imposto la necessità di un adeguamento strutturale portando i numeri di addetti a 70. Va evidenziato che questa tendenza si sta invertendo tant'è che negli ultimi mesi, con orgoglio, il management ha potuto attuare qualche incremento.

Dal punto di vista della struttura organizzativa negli anni Novanta c'era un importante utilizzo di una fitta rete d'agenti specialmente sul mercato estero, dove la società iniziava a produrre risultati interessanti. Con il gruppo Grammer si è passati al controllo diretto della

rete di vendita facendo riferimento anche alle sussidiarie presenti nelle varie nazioni. Oggi, la struttura vendita è direttamente gestita dalla direzione commerciale ma s'inizia a fare riferimento ad agenti per mercato e settori specifici. Gradualmente si è andata modificando anche la strategia orientata all'estero: se negli anni Novanta il 70 per cento delle vendite si registravano sul mercato domestico, tale quota è scesa al 40 per cento negli anni 2000 e oggi si è ridotta al 30, a favore del mercato estero.

Quanto ai prodotti, negli anni Novanta la gamma comprendeva il City, lo scuolabus, l'Onida, la Flexa. Con questi prodotti si coprivano i settori di trasporto interurbano e turismo. Negli anni 2000 si è aggiunto il Pratico per trasporto urbano/interurbano. La gamma è ora totalmente rinnovata e comprende il Compact, lo scuolabus, il Pratico, il Transito e il Gran Turismo. Con questi sedili si coprono tutte le esigenze del trasporto pubblico dall'urbano al turismo di lusso. In aggiunta ai prodotti in listino vi sono prototipi e campioni pronti a essere sviluppati per progetti specifici tipo tram, metrò, ecc..

Cavallo di battaglia per la molteplicità di applicazioni cui è stato chiamato ad assolvere è la piattaforma del Gran Turismo. È stato usato per le linee speciali Londra centro-aeroporto internazionali per i manager della city, per i minibus di lusso, per navi e altro ancora. Viaggiare su un sedile Lazzerini oggi significa insomma godersi qualsiasi tragitto, lungo o breve, su ruote o per mare: ogni sedile esprime le proprie caratteristiche al meglio rispetto al mezzo di trasporto sul quale si trova.

Per quanto riguarda la strut-

tura produttiva, fino al 2003 Lazzerini ha potuto contare su tre siti localizzati nell'area industriale di Monsano, dopodiché si è concentrato e razionalizzato tutto in un unico sito scelto tra i tre disponibili in cui si sono allestiti i reparti produttivi seguendo i dettami della moderna organizzazione del lavoro.

Oggi l'azienda anconetana è determinata a detenere la maggioranza e accrescere ancor più le quote sul mercato inglese, anche grazie allo sviluppo dei prodotti esistenti che sono diventati un riferimento in termini di peso, durata e performance. L'obiettivo è ovviamente riprendere la maggioranza del mercato italiano, sulla base di un semplice principio: se un'azienda è ritenuta leader nel mercato inglese, dove insistono le specifiche più restrittive, allora è in grado di proporre al mercato nazionale le evoluzioni di prestazioni che sono indispensabili per attirare sempre più utenti verso il trasporto pubblico.

Appena avviato con successo il nuovo scuolabus rispondente ai requisiti della nuova legge, nel futuro l'idea progettuale è un sedile urbano moderno e innovativo che completi la gamma esistente, formata da prodotti in grado di soddisfare le più impegnative esigenze. Comodità e design devono caratterizzare oggi i sedili degli autobus di linea: praticità e linearità di forme per tragitti brevi e confortevoli.

Al Salone di Birmingham sarà presentato uno studio di ricerca per un nuovo bus doppio piano per Londra che vede coinvolta Lazzerini per la parte sviluppo sedili. L'azienda sarà inoltre presente alla conferenza CPT in Scozia, dove si parla del futuro dei trasporti urbani, nonché al Salone di Stoccolma.

Brio

capolinea.it

TUTTI A SCUOLA + SICURI E + CONTENTI



SICURO



SNELLO



COMODO



ORIGINALE

Il nuovo sedile Brio, provvisto di cinture di sicurezza a 2 punti, è concepito per essere utilizzato da scolari delle scuole elementari e studenti delle scuole medie. È stato progettato per garantire comfort e praticità, la forma ergonomica e lo spessore ridotto, infatti, sono stati studiati per permettere di installare il massimo numero di posti compatibilmente con la normativa in vigore. La seduta, lo schienale e la struttura esterna possono essere scelti fra vari colori con diversi abbinamenti per dare un aspetto vivace all'ambiente, inoltre i pannelli della seduta e dello schienale, possono essere realizzati in vari materiali come ABS, legno, alluminio e sono chiusi da una cornice di poliuretano integrale.

La solida esperienza e la grande capacità progettuale Lazzerini si concretizzano nella produzione di sedili per autobus, navi, treni, automobili e scuolabus.

www.lazzerini.it

LAZZERINI®

l'ideale compagno di viaggio

SCANIA BUS ITALY IERI E OGGI

La sfida è stata vinta

Nel 1999 l'apertura di un ufficio distaccato di Scania Buses & Coaches a Trento per entrare nel segmento urbano e tentare l'assalto alle gare di Tpl.

Quando Scania Buses & Coaches decide di aprire un proprio ufficio in Italia, precisamente a Trento, in località Spini di Gardolo, già sede di ItalSCANIA, Il Mondo dei Trasporti è già una rivista radicata, diffusa tra operatori, costruttori, management aziendali. L'inizio della commercializzazione in Italia di autobus col marchio della Casa di Sodertälje risale alla fine degli anni Ottanta, in sordina, con una media di circa 30 o 40 unità l'anno e grazie alla collaborazione con diversi partner, tra cui dal 1989 con De Simon e, alcuni anni dopo, con Irizar.

Occorre attendere quasi un decennio perché i manager Scania decidano concretamente di tentare d'intensificare i rapporti coi carrozzieri italiani di interurbani e turistici e di porre le basi per la commercializzazione di urbani.

La nostra rivista ne dà notizia con un'ampia e articolata intervista, sul numero di novembre, a Henry Jonsson, Direttore di Scania Buses & Coaches in Italia, che spiega il motivo di tale scelta e i programmi Scania in Italia per gli anni a venire nel settore bus. Quell'anno il costruttore svedese entrava direttamente anche in



Italia nel segmento degli urbani, ma sulla base di buoni risultati raggiunti in quello degli interurbani e turistici, il cui parco circolante si attestava attorno alle 600 unità. E sulla base di una presenza in Europa Occidentale che la vedeva detenere una quota dell'8,3 per cento nel 1999 (2.000 autobus e 1.840 telai venduti), in crescita rispetto al 2008 quand'era del 7,6 per cento. In Italia l'obiettivo di vendere nel primo anno 30 unità tra urbani e suburbani da 12 e 18 m viene raggiunto e superato. Quanto agli interurbani e turistici si conferma la collaborazione rispettivamente con

De Simon e Irizar che, complessivamente, detengono una quota del 10 per cento.

Nel 1999 arriva dunque sul mercato italiano la linea Omnicity in versione urbana e suburbana, lunga 12 m con motore 9 litri Euro 3 da 230 cv e un articolato da 18 m. L'assistenza viene garantita dalla rete di officine autorizzate, che quindi si occupano di manutenzione e riparazione anche dei bus. Sul nostro mensile di luglio-agosto la notizia della consegna del primo di sette Omnicity all'azienda di trasporto di Bergamo. A ottobre la consegna dei primi otto Omnicity all'Atinom di

Magenta: primo lotto di una fornitura di 13 suburbani (11 Omnicity 11 m e due autoarticolati). Entro la fine di quell'anno seguono consegne di altri 15 urbani e suburbani ad altrettante municipalizzate e ha inizio la collaborazione con Masterbus.

Nel 2000 vengono fatturate 231 unità (autobus e telai). Sul numero di maggio 2001 la notizia della nascita di Scania Bus Italy, con sede a Trento, amministratore unico Jonsson, e di altri tre contratti nel Tpl: il mercato italiano è il quinto fra i maggiori mercati mondiali Scania. A ottobre di quell'anno la



notizia della consegna numero mille e numero 500 rispettivamente di un bus e di un telaio Scania.

Sul numero di luglio-agosto 2002 diamo notizia del potenziamento della gamma Omnicity col DC9 03 Euro 3 da 300 cv. Nel 2003 Scania lancia la sua sfida puntando sui veicoli lunghi fino a 15 m. Nel 1° gennaio 2005 Jonsson lascia l'incarico di Ad, gli succede Bengt Rasmussen. Ha inizio l'impegno della Casa svedese nei combustibili alternativi anche nel settore bus: per il trasporto urbano Scania punta sul bioetanolo.

Nel 2008 consegna i primi cinque Omnicity a etanolo ad Atinom, grazie a infrastrutture specifiche operative da ottobre 2007. Il 2008 è anche l'anno dello sbarco in Sardegna (Scania e Irizar si aggiudicano una gara per 210 interurbani all'ARST di Cagliari) e degli oltre 40 bus al Consorzio Massimo di Roma, anch'essa forniture a due con Irizar.

L'anno scorso il lancio del nuovo granturismo Scania Touring, assemblato in Cina e prodotto sulla base di un concetto globale: un granturismo costruito da un solo produttore, con un referente unico per l'assistenza e la manutenzione del telaio, dell'allestimento e di tutti gli altri componenti.

TEQ IERI E OGGI

Le tante invenzioni nascoste ma utili

Nel settore dell'accessoristica per veicoli industriali TEQ rappresenta un po' un mondo a sé. Azienda italo-svizzera, ubicata a Barbengo, nei pressi di Lugano, TEQ è leader nei sistemi multiplex per veicoli basati su protocollo CAN e fornisce l'elettronica di primo impianto per i maggiori costruttori di autobus in Europa.

Nel 1990, all'alba de Il Mondo dei Trasporti, già da quattro anni è iniziata l'attività dei tecnici TEQ nel settore dell'elettronica. Le prime applicazioni furono orientate ai grandi impianti di automazione di "parchi rottame" delle acciaierie. L'anno prima che nascesse la nostra rivista, nel 1989, in collaborazione con la ditta Mauri di Desio, in provincia di Monza e Brianza, viene sviluppato il primo autobus urbano dotato di un sistema multiplex basato su CAN. Sarà il primo autobus dotato di multiplex ad essere immatricolato e commercializzato. Il nostro mensile dedica un servizio a tale originalità e l'anno successivo, nel 1991, quando le applicazioni con il CAN sono una realtà, il sistema multiplex, denominato Adicom (Automotive Digital Control Modules),

trova nuovi settori di applicazione, tra cui autogru e sollevatori di container con sistema antiribaltamento integrato e semoventi per la movimentazione di navi all'interno dei cantieri e battipista. Nel 1994 Il Mondo dei Trasporti dedica un servizio al limitatore di velocità TEQ-Drive. Le direttive comunitarie impongono che tutti i veicoli pesanti in circolazione sul territorio europeo siano dotati di un dispositivo che ne limiti la velocità massima. L'azienda svizzera produce il TEQ-Drive, un limitatore di velocità molto compatto, di facile montaggio e dotato di una serie di funzioni accessorie quali l'antifurto, il regolatore di velocità costante e il regolatore di giri motore. Su una serie di test effettuati, il TEQ-Drive risulta essere il miglior prodotto quanto a performance: il veicolo non accusa nessuna perdita di potenza, la velocità massima viene limitata in modo molto regolare e i consumi di carburante diminuiscono. Il TEQ-Drive sarà adottato dall'esercito svizzero. Altro articolo nel 1997, per indicare TEQ quale leader nel settore dell'accessoristica per autobus. I maggiori costruttori italiani di auto-

bus adottano l'Adicom, l'unico sistema che offre la diagnostica a bordo e l'intercambiabilità delle schede. Queste caratteristiche sono il fiore all'occhiello del sistema TEQ e verranno copiate dalla concorrenza.

Gli anni 2000 iniziano col cruscotto a norme VDV, che segue la direttiva VDV 234, nata da uno studio realizzato dalla Verband Deutscher Verkehrsunternehmen per gli autobus urbani a pianale ribassato, che prevede che la disposizione dei comandi del posto guida di un autobus urbano sia uguale su tutti i veicoli. Il cruscotto realizzato da TEQ si evidenzia per il design che riesce a sposare le rigide direttive della normativa e le richieste stilistiche dei costruttori. L'anno dopo è la volta del

L'azienda italo-svizzera, ubicata a Lugano-Barbengo, rappresenta un mondo a sé nel panorama dell'accessoristica per truck e bus. Negli anni Novanta ha fatto la storia dei limitatori di velocità e dei cruscotti a norma ma che salvavano lo stile. Nel decennio alle spalle la svolta tecnologica con la diagnostica di bordo e a distanza.

Sistema di Gestione Flotte TEQMonitoring, uno straordinario strumento per la localizzazione, il monitoraggio, la logistica e la diagnostica a distanza: un computer di bordo poco più grande di un pacchetto di sigarette installabile su qualsiasi veicolo e un software di centrale semplice e intuitivo completo di cartografia europea. Il computer di bordo racchiude un localizzatore satellitare GPS, un modem GSM/GPRS, una radio a corto raggio, 256 MB di memoria per l'archiviazione dei dati, interfacce CAN, RS232, RS485, ingressi e uscite.

Per soddisfare le esigenze delle aziende di TPL, nel 2002 TEQ sviluppa Bus Sapiens, un sistema di ausilio all'esercizio completo, che copre tutte le ne-

cessità di chi deve organizzare e gestire il trasporto di passeggeri. Questo sistema SAE permette di pianificare e gestire l'intero servizio. L'informazione all'utenza, la gestione delle comunicazioni e l'integrazione dei sottosistemi di bordo (biglietteria, videosorveglianza, conta passeggeri), sommate alle funzionalità di archiviazione e statistica fanno sì che Bus Sapiens sia uno dei migliori sistemi presenti sul mercato.

Nel 2003 la nostra rivista torna a occuparsi di TEQ per dare la notizia che più del 33 per cento degli autobus urbani prodotti in Italia adotta il sistema Adicom. L'affidabilità dei prodotti TEQ e la costante ricerca della perfezione premia. Il sistema multiplex equipaggia più di un terzo degli autobus urbani finanziabili prodotti in Italia. Nel 2005 la notizia che, grazie all'abbinamento tra l'Adicom e il sistema di gestione flotte TeqMonitoring, il conducente degli autobus urbani accede a tutte le informazioni relative all'esercizio direttamente sul display del cruscotto di bordo. La soluzione integrata evita l'aggiunta di dispositivi esterni quali display e tastiere, lasciando inalterato il

design del cruscotto. Il 2005 è l'anno pure della centralina d'interfaccia per motori Euro 4. La nuova generazione di motori Euro 4, per garantire il limite di emissioni di gas nocivi, necessita sempre più dell'ausilio dell'elettronica. Tutta la gestione del motore avviene tramite "bus" e nessun segnale tradizionale è più disponibile. La centralina sviluppata da TEQ controlla il motore, il pedale dell'acceleratore e tutte le informazioni per il conducente. Vengono realizzate due varianti: una con display LCD, da installarsi nel cruscotto, e una, più semplice, che pilota gli strumenti tradizionali. Deutz, fabbrica leader nella costruzione di motori, sarà il primo costruttore ad adottare questa centralina di serie su tutti i motori destinati alla trazione.

Nel 2006 TEQ sviluppa un sensore che misura la concentrazione di gas combustibili nell'aria e calcola la percentuale di concentrazione rispetto alla LEL, cioè il limite minimo di esplosione. Più sensori, collegati a una centralina elettronica di gestione delle bombole, formano il GPD: un sistema completo per la gestione e il monitoraggio dei circuiti di alimentazione dei veicoli a metano. Il sistema viene adottato da Evobus, Neoman, Scania, BredaMenarini e Cacciamali-Irisbus. Nel 2008 arriva TEQParking: sistema di infomobilità per la guida dinamica ai parcheggi disponibili delle aree urbane. Risolve uno dei problemi che oggi accomuna tutte le città: il traffico e il conseguente inquinamento da esso generato. La città di Lucerna affida a TEQ il compito di studiare un nuovo sistema di guida per indirizzare i conducenti verso i parcheggi con posti liberi tramite pannelli a messaggio variabile.



Il Mondo E I TRASPORTI

**SPECIALE
SALONE DI HANNOVER**

YELLOW
by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre
il venerdì alle ore 20.30

ODEON SKY Canale 827

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

HANNOVER

*Il Camion
rincorre l'auto
e viceversa*

Camion e auto è un continuo rincorrersi non solo sulle strade ma anche nel chiuso dei laboratori di ricerca e sviluppo. Gli obiettivi che i due mondi inseguono sono praticamente gli stessi: comfort di guida, sicurezza attiva e passiva, riduzione dei consumi, contenimento delle emissioni. Sui vari fronti c'è chi arriva prima, chi arriva dopo, ma le conquiste conseguite dai due mondi alla fine trovano concreta applicazione sia sulle auto sia sui camion. Così, molte delle soluzioni, che da tempo hanno trasformato le automobili in altrettanti confortevoli salotti dove oggi la qualità della vita di conducente e passeggeri non se la potevano nemmeno sognare i nostri nonni e bisnonni, le abbiamo viste trasferite nelle cabine dei truck, dove l'autista vive le ore della giornata e spesso della notte nella condizione di un piccolo principe che può contare non solo su uno spazio abbondante ma anche e soprattutto su tutta una serie di dotazioni finalizzate al comfort, alla sicurezza, all'ottimale gestione della guida e anche all'intrattenimento nei momenti della sosta. Sul fronte della sicurezza, se pure è vero che i progettisti di auto fin dagli anni '70 ne fanno una priorità assoluta, c'è anche da dire che specifici dispositivi per rendere la guida molto sicura sono stati introdotti per prima sui camion, uno per tutti è il sistema lanciato da Mercedes-Benz che in pratica consente di frenare del tutto prima che il camion finisca contro il veicolo che precede nel caso l'autista per una qualunque ragione non avesse provveduto. Anche in fatto di consumi, si sono fatti passi da gigante in avanti così come per quanto riguarda il contenimento delle emissioni. Su questi due terreni, per ovvie ragioni, l'auto è più avanti, ma il camion non sta a guardare. Il Salone di Hannover lo ha dimostrato con la presentazione di nuove motorizzazioni con consumi ed emissioni ancora più contenute ma anche con il debutto di modelli, spesso prototipi, che anticipano la strada dell'ibrido quando non addirittura dell'elettrico. Alimenti alternativi, queste, indicate soprattutto per l'attività di distribuzione nei centri urbani e suburbani. Va da sé che siamo ancora agli albori di quella che sarà la realtà "Zero Emissioni". Ci vorrà ancora molto tempo prima che nei centri urbani vedremo circolare la maggior parte di veicoli industriali e commerciali in assoluto silenzio e con allo scarico nessun gas inquinante.

p.a.

IVECO / IL SALONE DI HANNOVER HA CONFERMATO LE AMBIZIONI DI TORINO

Monferino: "Siamo pronti per le sfide del futuro"

In linea con il Piano Quinquennale già annunciato, la rassegna tedesca ha offerto il destro all'Amministratore delegato per confermare che l'azione dell'Iveco procede puntualmente sia sulla strada dell'innovazione del prodotto in linea con le moderne esigenze della clientela, sia su quella del rafforzamento della presenza sui grandi mercati come la Cina e il Sud America. Intanto dalla fine dell'anno operativa la nuova società Fiat Industrial.

Paolo Altieri

HANNOVER - Sarà anche vero, ma non c'è alcuna conferma, che Paolo Monferino dovrebbe cedere il comando di Iveco a un nuovo timoniere, almeno così si inseguono le voci da qualche tempo, ma intanto lo stesso Monferino è pienamente concentrato a portare avanti il suo programma che è quello di consegnare al suo successore un'azienda forte, protagonista in Europa come nei cosiddetti mercati emergenti, Cina e Sud America in particolare, con una gamma di prodotti che possono sfidare la concorrenza sotto ogni punto di vista, qualità, prestazioni, affidabilità, consumi contenuti, emissioni ridotte. Che poi è quanto lui stesso ha annunciato alcuni mesi fa quando ha lanciato l'ambizioso Piano Quinquennale. Il recente Salone di Hannover ha puntualmente confermato come Iveco sia convintamente già sulla strada che la porterà a questi traguardi. Significativo esempio della vitalità Iveco è la novità presentata alla rassegna tedesca, quell'EcoStralis che Paolo Monferino ha definito "la massima espressione dell'offerta integrata di prodotti e servizi, all'insegna delle migliori tecnologie innovative, capace di soddisfare i clienti Iveco di oggi e del prossimo futuro".

ECOLOGIA ED ECONOMIA

Già l'EcoDaily, presentato lo scorso anno, rifletteva perfettamente i piani futuri Iveco, ispirati ai concetti di ecologia ed economia, che avrebbero riguardato tutte le linee di prodotto. "L'EcoStralis - ha spiegato Monferino - rappresenta un altro passo in avanti. Nel senso che la sua associazione di prodotto e servizi è fortemente innovativa e diventerà la norma nelle transazioni Business to Business. Nel caso di EcoStralis, infatti, il prodotto e il servizio diventano inseparabili e ne caratterizzano l'offerta. In effetti, analizzando come sta evolvendo il mondo del trasporto, in particolare quello della logistica,

si può notare la concentrazione in un numero minore di aziende di grandi dimensioni a scapito di piccole società. Con l'aumento del potere d'acquisto, queste società richiedono una sempre maggiore integrazione di prodotto e servizi e noi produttori ci stiamo lentamente

ne per l'intero periodo".

Paolo Monferino, nel suo intervento ha fatto poi riferimento alla crisi finanziaria globale che ha avuto un impatto drammatico sul settore dell'autotrasporto a partire dalla seconda metà del 2008. "Con pochissime eccezioni, i nostri mercati - ha detto -



"La massima espressione dell'offerta integrata di prodotti e servizi, capace di soddisfare i clienti Iveco di oggi e del futuro": così Paolo Monferino ha presentato l'importante novità Iveco EcoStralis.

trasformando da costruttori di veicoli a fornitori di servizi integrati con il veicolo".

"Naturalmente, un servizio essenziale - ha aggiunto Monferino - è quello fornito dalla nostra rete di assistenza. Nell'aprile del 2010 abbiamo lanciato Truck Service Station, una rete di officine specializzate sui truck, strategicamente situate sulle maggiori rotte internazionali, in grado di fornire assistenza sia al veicolo sia al rimorchio nel minor tempo possibile. Questo dimostra che l'innovazione non deve essere futuristica: in questo caso il tempo della realizzazione è adesso. Il nostro messaggio fondamentale è che il futuro comincia oggi. Parlando del futuro, nell'aprile di quest'anno, durante un meeting dedicato agli investitori, abbiamo presentato il nostro piano per gli anni 2010-2014. Iveco dà la massima importanza al raggiungimento degli obiettivi di piano e, in generale, lavoriamo sodo per fare in modo che si mantenga la massima attenzione alla loro realizzazione

hanno registrato una contrazione senza precedenti, che ci ha costretto a utilizzare tutte le possibili leve di flessibilità, al di là delle nostre aspettative iniziali, semplicemente per sopravvivere. In ogni caso, nel 2009 non siamo stati i soli nel nostro settore a non aver raggiunto i risultati attesi. Fra i nostri concorrenti europei abbiamo registrato una delle migliori prestazioni e sono stati gli analisti internazionali a dire che ciò ha dimostrato che siamo "strutturalmente" solidi. Va tenuto conto che l'industria europea dei veicoli commerciali e industriali, a oggi, non si è ancora completamente ripresa. Le vendite nel nostro mercato domestico stanno crescendo molto lentamente, nonostante vi siano altre aree del mondo in cui vi sono significativi segni di ripresa. Riteniamo in ogni caso, per ciò che attiene il conto economico, di raggiungere una redditività a doppia cifra nel 2014, con un fatturato totale di circa 12 miliardi di euro. Le condizioni di mercato dovrebbero permetterci di passare

dall'1,5 per cento di ritorno sulle vendite nel 2009 a un 3-3,4 per cento nel 2010, in un contesto ancora difficile, fino ad arrivare all'obiettivo del 10 per cento nel 2014".

I VANTAGGI DI UN "GLOBAL PLAYER"

Il punto fondamentale, ha osservato, è che i mercati europei, ormai maturi, sono ancora in relativo letargo se confrontati con le importanti performance delle attività Iveco in America Latina e in Cina. "Questo dimostra il vantaggio di essere un "global player" in cui le performance di singoli mercati hanno sempre meno impatto sui risultati totali dell'azienda. È indubbio che il mercato cinese sarà sempre più importante nel futuro. Il nostro obiettivo è quello di avere la corretta gamma di prodotto per questo mercato ed è proprio questo il ruolo che svolgono le nostre joint venture in Cina. Stiamo inoltre valutando l'opportunità di esportare i nostri prodotti provenienti dalla JV cinese, non soltanto per i mercati meno sofisticati, ma anche, in futuro, sul nostro mercato domestico".

Il piano prodotto annunciato da Monferino a Hannover copre l'Europa, l'America Latina, l'Africa e il Medio Oriente. A parte le azioni chiave previste dalla normativa in merito a light duty Euro 5 e heavy duty Euro 6, verranno introdotti nuovi prodotti o restyling della gamma attuale ogni anno. Per quanto riguarda la gamma leggera, il Daily verrà rinnovato con l'introduzione del Model Year nel 2011 e con un modello completamente nuovo nel 2013. Il Power Daily, prodotto in Cina, sarà introdotto in America Latina e in alcuni Paesi dell'Africa e Medio Oriente.

Un nuovo Model Year per EuroCargo e per la gamma pesante è previsto nel 2012, mentre in America Latina il nuovo veicolo di gamma media Cursor sostituirà già quest'anno l'attuale Cavallino. Non è finita, perché nel segmento dei medi, un Cab-Over derivato dalla piattaforma cinese e dotato di motorizzazioni FPT, sarà lan-

ciato in America Latina e in Africa e Medio Oriente e un veicolo del tutto nuovo, specificamente disegnato per il mercato europeo su piattaforma cinese, sarà introdotto nel 2013.

In America Latina, che sta diventando rapidamente uno dei mercati più importanti per Iveco, verrà infine introdotto il nuovo "Vertis", basato su una delle piattaforme cinesi. "Tuttavia - ha puntualizzato Monferino - è sulla gamma pesante che realizzeremo i cambiamenti più radicali, con l'introduzione di una gamma prodotto completamente nuova nel 2014. I molteplici miglioramenti in termini di qualità, affidabilità e prestazioni, che abbiamo realizzato con l'introduzione dello Stralis, sono stati riconosciuti dai nostri clienti. Partiremo da questa base per realizzare un nuovo prodotto modulare e altamente competitivo, basato su una piattaforma globale, un vero e proprio World Truck. Nei mercati europei, l'unico modo per competere è quello di sviluppare nuove idee: non possiamo produrre tutto qui. La Cina, già ora, l'India a breve, saranno dominanti e, di conseguenza, noi sfrutteremo i considerevoli investimenti fatti presso le joint venture cinesi".

L'Amministratore delegato di Iveco ha infine fatto riferimento all'importanza che hanno le altre attività Iveco legate ai bus, minibus e bus gran turismo con il marchio Iveco Irisbus, ai veicoli speciali per la difesa, antincendio e per le costruzioni, che già oggi rappresentano il 30 per cento del fatturato del Gruppo e che è destinato a essere ulteriormente incrementato.

L'ultimo accenno di Monferino è stato per la nuova società Fiat Industrial, operativa già dalla fine dell'anno e che, completamente autonoma da Fiat Automobiles, includerà tutte le attività di Iveco, Case New Holland e della parte Industrial & Marine di Fiat Powertrain Technologies. "Tutto ciò comporterà dei vantaggi in termini di pianificazioni strategiche e finanziarie, rendendo più indipendente ed efficace lo sviluppo di tutte le attività".

Paolo Altieri

A COLLOQUIO CON FRANCO MINIERO
VICE PRESIDENTE IVECO SALES & MARKETING“Il cliente sempre di più
al centro delle nostre attenzioni”

La centralità dell'uomo è la metafora che descrive compiutamente il parallelismo con la strategia Iveco, che da sempre pone l'uomo, ovvero il cliente, al centro di tutta la propria attività: dalla progettazione del prodotto alla commercializzazione, dall'assistenza alla definizione di specifici servizi finanziari.



HANNOVER - Sulle pareti dello stand Iveco al Salone di Hannover erano raffigurate alcune delle macchine che Leonardo aveva concepito e realizzato in forma sperimentale, come la bicicletta e il deltaplano. La sintesi del lavoro di Leonardo è stata infatti quella di riuscire a unire lo slancio creativo alla possibilità di trasformare in realtà concrete e disponibili le proprie invenzioni ed è proprio in quest'ottica si iscriveva l'idea che ha ispirato sia la forma sia i contenuti dello stand di Iveco alla rassegna tedesca: "Driving Innovation to Reality".

"L'area espositiva - ha sottolineato Franco Miniero, Vice presidente Iveco con la responsabilità delle vendite e del marketing - era occupata da alcuni dei veicoli più rappresentativi delle diverse gamme di prodotto con tre sezioni che interpretavano le principali missioni dei nostri clienti: urbana, media-lunga distanza e off-road". E infatti nella prima sezione si trovavano i veicoli destinati all'utilizzo nelle aree urbane, sia per il trasporto delle persone che delle merci. In primo piano quattro Daily in diverse versioni, tra le quali un furgone elettrico a zero emissioni, in grado di circolare liberamente nei centri storici. Novità assoluta su tutti gli Eco-Daily con motore diesel il sistema integrato Blue&Me e Tom Tom, nato dalla collaborazione tra la piattaforma Microsoft-Fiat Group d'infotainment e il più famoso sistema di navigazione satellitare, che offre un

maggiore comfort di utilizzo e un'accurata capacità di pianificazione del percorso. Completava la sezione un Citelis ibrido, autobus di 12 metri che utilizza un sistema di trazione ibrido in serie diesel-elettrico in grado di abbattere le emissioni fino al 30 per cento.

Nella seconda sezione erano esposti i prodotti per il trasporto stradale su media e lunga di-

stanza. In primo piano, da una parte, l'EuroCargo ibrido, con propulsione ibrida parallela diesel-elettrica, che rappresenta il miglior punto di equilibrio tra le esigenze di trasporto (capacità di carico e manovrabilità) da un lato e il rispetto dell'ambiente dall'altro; dall'altra, lo Stralis, l'ammiraglia Iveco, in molteplici configurazioni, che rappresenta la risposta dell'azienda al

trasporto merci su lunga distanza. La terza sezione, infine, era dedicata al trasporto off-road, rappresentato dal Trakker, da sempre indiscusso protagonista del lavoro in cave e cantieri di tutto il mondo, e dal Light Multirole Vehicle (LMV), destinato a missioni speciali: il veicolo esposto è infatti utilizzato per le attività della Protezione Civile italiana. Ma torniamo all'Eco-

Stralis, il cui suffisso Eco significa allo stesso tempo Economico ed Ecologico: è il più efficiente ed ambientalmente sostenibile della sua categoria. Il grande lavoro dei tecnici Iveco è stato quello di ottimizzare le prestazioni del veicolo per ridurre i consumi e le relative emissioni di CO2 al minimo della propria gamma. "In pratica, EcoStralis - ha spiegato

Franco Miniero - rappresenta la nostra proposta più avanzata per le aziende che operano sulle lunghe distanze, integrando in modo innovativo aspetti di prodotto e di servizio. Dal punto di vista del prodotto, le più rilevanti novità comprendono una specifica taratura delle centraline ottimizzate per la riduzione dei consumi, il costante monitoraggio della pressione dei pneumatici e la particolare attenzione all'aerodinamica dell'intero veicolo; tra i servizi, si distinguono il download remoto dei dati del tachigrafo digitale, un'interfaccia dotata di touchscreen che permette la comunicazione tra l'autista e il back-office e il "ring fencing", un sistema di rilevazione dell'allontanamento del veicolo dal percorso prestabilito, con avviso sul sistema di back-office".

Il veicolo, inoltre, è allestito con specifici pneumatici, in grado di ridurre al minimo l'attrito da rotolamento, e presenta ottime caratteristiche aerodinamiche. A questi elementi di contenuto di prodotto sono stati aggiunti importanti servizi dedicati ai clienti, quali uno specifico corso di guida economica, il sistema Blue&Me Fleet, un contratto di manutenzione e riparazione dedicato e un leasing studiato su misura. "L'EcoStralis, dunque, riunisce i punti di forza della gamma Stralis e ne esalta due aspetti fondamentali: efficienza e integrazione dei servizi. L'obiettivo di questo nuovo concetto di veicolo è quello di mettere insieme un camion eccellente e un'intera squadra al servizio del cliente: l'azienda Iveco".

Trasformate in realtà le innovazioni tecnologiche avanzate

Glider, il laboratorio per il camion del futuro

HANNOVER - Ricerca e innovazione per costruire la realtà del futuro dell'autotrasporto hanno oggi un nome in casa Iveco. Si chiama Glider il concept sul tema della produttività del cliente, che Iveco ha presentato in prima mondiale al Salone di Hannover. Glider è il frutto di un percorso creativo ispirato dalla natura e sviluppato in collaborazione con il Centro Ricerche Fiat. Si tratta del risultato di una ideale metamorfosi di un'aquila che in fase di planata si trasforma in alante e infine, nel momento in cui tocca terra, in Iveco Glider: una nuova idea di veicolo a elevata produttività e minimo impatto ambientale. Infatti, l'aquila, l'alante e Iveco Glider hanno molto in comune. L'aquila è una delle creature dell'aria più perfette in natura, che esprime la migliore combinazione tra alte prestazioni ed efficienza energetica. Il volo planato dell'aquila è la forma più pura di volo e ha ispirato l'uomo che ha progettato l'alante, una macchina in grado di volare senza motori o fonti di energia, ma sfruttando le correnti ascensionali e la sua incredibile efficienza aerodinamica. Infine, Iveco Glider rappresenta il risultato della ricerca da parte di Iveco della massima produttività del pesante stradale nella missione della lunga percorrenza stradale.

EFFICIENZA ENERGETICA E VIVIBILITÀ

Il concept interpreta il tema della produttività per il cliente focalizzandosi su due filoni principali, l'efficienza energetica e la vivibilità (liveability). La massima efficienza energetica è stata conseguita in quattro passi: generazione a bordo di energia rinnovabile, recupero energetico, architettura ad altissima efficienza energetica, riduzione delle resistenze al moto. Per la generazione a bordo di energia rinnovabile, Iveco Glider utilizza pannelli fotovoltaici ad alta efficienza e ad alta formabilità per generare a bordo energia rinnovabile. I pannelli occupano una superficie di circa 2 mq sul tetto della cabina, soggetta al continuo lavaggio da parte dei flussi aerodinamici, che garantisce la massima efficienza e la produzione di energia fino a 2 kWh.

Quanto al recupero energetico, i ricercatori hanno messo a punto dei sistemi che consentono di recuperare e utilizzare l'energia cinetica che verrebbe dissipata sotto forma di calore durante le frenate, nonché l'energia termica del motore che altrimenti si disperderebbe nei gas di scarico e attraverso i radiatori. Il primo sistema, chiamato Kinetic Energy Recovery System (KERS), permette di recuperare energia a sufficienza per alimentare gran parte dei sistemi ausiliari (climatizzatore, compressore, pompe) che sono diventati elettrici. Questo sistema di recupero dell'energia cinetica permette di ridurre del 5 per cento il consumo di combustibile. Inoltre, con Glider il calore dei gas di scarico è trasformato in energia elettrica grazie a un sistema termodinamico basato su un ciclo Rankine, una sorta di macchina a vapore compatta ed efficiente. Il sistema di recupero del calore consente di ridurre fino al 10 per cento il fabbisogno di combustibile del veicolo in missione autostradale.

Per quel che riguarda l'architettura ad altissima efficienza energetica, su Glider sono stati adottati ausiliari elettrici a elevata efficienza energetica

(quali il climatizzatore elettrico con controllo del microclima energy saving), un sistema termico di nuova generazione, l'illuminazione full-Led sia per gli interni che per gli esterni. Infine, la riduzione delle resistenze al moto è affidata a un nuovo sistema di gestione dell'energia termica di bordo (Smart Cooling) e all'adozione di scambiatori di calore planari che permettono di gestire il cooling drag in modo attivo (Active Shutters) riducendo al minimo il Cx. Inoltre, una ralla innovativa consente non solo l'aggancio automatico del semirimorchio, ma soprattutto di variare con il veicolo in movimento il gap tra il trattore e il semirimorchio in modo da ridurre le turbolenze e la resistenza aerodinamica. Infine, lo stile del veicolo è stato concepito interpretando al meglio l'aerodinamica esterna. L'efficacia delle forme è integrata dagli stessi scambiatori planari con funzione di carenature aerodinamiche sui fianchi. E un importante contributo lo danno anche i pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, gestiti mediante un sistema di gonfiaggio automatico (Automatic Tyre Inflation System).

E veniamo alla vivibilità (liveability). Iveco Glider interpreta il concetto di liveability, sviluppando gli interni del veicolo attorno a chi li occupa. Ciò contribuisce, in ultima istanza, alla produttività del trasporto. Così, gli interni di Glider si riconfigurano per interpretare al meglio le tre funzioni di uso della cabina nella missione del trasporto merci a lunga distanza: Drive, la guida, dove l'ergonomia è sinonimo di sicurezza; Office, l'ufficio, dove le tecnologie abilitano la massima produttività; Home, la casa, dove comfort e benessere sono imprescindibili.

PLANCIA E POSTO GUIDA SU MISURA

Nella funzione Drive, il quadro di bordo presenta due aspetti di forte attenzione al cliente: è ancorato al volante e si sposta coerentemente alla regolazione del volante, permettendo, in ogni posizione di uso del volante stesso, di essere perfettamente visibile da ogni conducente; è totalmente riconfigurabile e basato su un'interfaccia naturale e intuitiva per offrire più informazioni con un minor carico cognitivo. Inoltre, consente la personalizzazione dell'interfaccia per cliente e per missione di guida. Il volante a mozzo fisso mantiene il cover centrale nella stessa posizione anche quando si gira il volante, permettendo di localizzare sullo stesso un numero maggiore di funzionalità (tasto hazard, indicatori di direzione, tasto di scelta rapida riconfigurabile) senza incremento del carico cognitivo e senza mai dover togliere le mani dal volante durante le manovre, a tutto vantaggio di sicurezza e produttività. Anche la plancia è riconfigurabile. Piatta durante la sosta per rendere più fruibile lo spazio interno alla cabina, ma orientabile durante la guida per garantire la miglior ergonomia della consolle centrale in termini di raggiungibilità e visibilità. L'elemento iconico dell'interfaccia intuitiva uomo-macchina è rappresentato dalla "Smart Control Unit" (SCU), un display multi-touch da 15", riconfigurabile e rimovibile, che nella funzione Drive è posizionato in centro plancia e può essere orientato verso il driver, nella funzione Office è disposto sul lato passeggero e funge da computer multifun-



zione touch screen e, infine, nella funzione Home è posizionato nella parete posteriore a definire un evoluto quadro comandi di domotica.

La funzione Office prevede una moderna e confortevole postazione di lavoro sul lato passeggero, dove la Smart Control Unit in configurazione computer multi-funzione viene contestualizzata in un mobile scrivania con piano d'appoggio, cassettiera e porgi bevande. Questa ricca postazione di lavoro consente di svolgere tutte quelle attività tipiche degli uffici più evoluti, che entrano sempre più a far parte del lavoro quotidiano del driver. Un altro aspetto importante per il benessere a bordo è il microclima. Infatti, Glider include anche una soluzione di plancia e parete posteriore traspirante, sviluppata in collaborazione con Rieter Automotive.

LA VITA A BORDO ALL'INSEGNA DEL BENESSERE

Infine, nella funzione Home, Glider risponde ai bisogni del tempo libero e della cura della persona. Il box multifunzione Hotpoint-Ariston "Ivory", realizzato in collaborazione con Indesit Company., concentra e organizza, in ingombri minimi, tutte le funzionalità di una vera cucina. Tutto ciò è realizzato grazie all'impiego di soluzioni innovative quali l'aspirazione ad alta efficienza degli odori e la tecnologia a ultrasuoni. La zona Sleeping è caratterizzata da un letto riconfigurabile grazie a una soluzione a scorrimento verticale, che consente di non occupare spazio quando non viene utilizzato per essere, invece, posizionato all'altezza desiderata quando si intende dormire. Grazie alla ricerca del Total Space Management, lo spazio nella zona posteriore può essere gestito per il relax, il fitness, la visione di un film o la lettura, a seconda di quello che l'utente considera più importante per il proprio benessere. Anche i sedili rappresentano un concept nel concept.



DIETRO UNA GRANDE SQUADRA C'È SEMPRE UNA GRANDE ENERGIA.



IVECO. SPONSOR UFFICIALE DEL FIAT YAMAHA TEAM E DELLA MOTOGP.

Dietro ogni successo, c'è sempre il lavoro di una grande squadra. Di persone sulle quali puoi contare e che ti offrono solo le migliori soluzioni. Uomini e mezzi in grado di portare al massimo le tue performance. È questo il compito che ci siamo dati: stare accanto al Fiat Yamaha Team con tutta la nostra energia. E con tutto il trasporto di cui sono capaci i 6 STRALIS e l'ECODAILY che accompagneranno il Team in tutto il mondo e per l'intero MotoGP 2010.

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY

www.iveco.com

MERCEDES-BENZ / I GIURATI PREMIANO LE SUE INNOVAZIONI TECNOLOGICHE

Atego è “Truck of the Year 2011”

“

Il campione della distribuzione con il marchio della Stella presenta caratteristiche vincenti nel trasporto su strada per consumi, emissioni, sicurezza e comfort di guida. Prestigioso riconoscimento internazionale anche per la rivoluzionaria tecnologia ibrida.

Fabio Basilico

HANNOVER - Il campione della distribuzione di Mercedes-Benz conquista la vetta più alta. La giuria internazionale composta da giornalisti specializzati di 23 Paesi ha assegnato all'Atego da 12 tonnellate il “Truck of the Year 2011”.

Gli esperti giornalisti hanno premiato le innovazioni tecnologiche che caratterizzano il nuovo Atego: il veicolo vanta caratteristiche che lo rendono ideale per le attività della distribuzione. Un riconoscimento particolare è stato accordato alla rivoluzionaria tecnologia ibrida dell'Atego 1222 L EEV BlueTec Hybrid, ritenuto all'avanguardia nel segmento per quanto riguarda i sistemi di trazione alternativi. “Con la nuova famiglia Atego - si legge nella motivazione del “Truck of the Year 2011” - Mercedes-Benz ha creato un autocarro di classe media con “due anime” adatto a molteplici applicazioni. Nel servizio di distribuzione, il condu-



Premiazione del “Truck of the Year 2011” durante l'IAA di Hannover 2010. Da sinistra, **Georg Weiberg**, Responsabile di Truck Product Engineering, **Hubertus Troska**, Responsabile di Mercedes-Benz Trucks, **Andreas Renschler**, Membro del Board of Management, Responsabile di Daimler Trucks e Daimler Buses e **Gianenrico Griffini**, Presidente della Giuria dell'“International Truck of the Year”.

cente dispone di un allestimento, fino a poco tempo fa riservato ai professionisti del trasporto pesante a lungo raggio. Inoltre, il sistema ibrido parallelo contribuisce in modo decisivo alla riduzione delle emissioni di CO2 per i veicoli industriali all'interno dell'Unione Europea”.

UN CONCORRENTE IMBATTIBILE

Secondo le regole della giuria, il titolo di “Truck of the Year” viene assegnato ogni anno all'autocarro più innovativo nel trasporto su strada in relazione a riduzione dei consumi, emissioni, sicurezza e comfort di guida. Con 127 punti totali, Atego ha avuto ragione della concorrenza, lasciandosi alle spalle il secondo classificato con 82 punti e il terzo con 45.

“Siamo onorati - ha dichiarato Hubertus Troska, Responsabile di Mercedes-Benz Trucks - che la giuria del “Truck of the Year” abbia apprezzato i nostri

sforzi relativi a due aspetti essenziali: in primo luogo, abbiamo dedicato notevole attenzione alle esigenze specifiche dei veicoli impiegati nel servizio di distribuzione; inoltre, abbiamo scelto, nonostante la congiuntura economica generale sfavorevole, di continuare a investire nello sviluppo di tecnologie “pulite” come la trazione ibrida; i risultati adesso si vedono”.

Nel servizio di distribuzione, l'Atego BlueTec Hybrid offre una potenziale riduzione di consumi ed emissioni di anidride carbonica dal 10 al 15 per cento rispetto ai veicoli pesanti con motorizzazione tradizionale. Dopo il successo ottenuto presso i clienti con i primi prototipi del modello Atego Hybrid, già alla fine dello scorso anno sono stati consegnati a trasportatori tedeschi i primi 50 veicoli di seconda generazione.

L'obiettivo connesso a questa flotta è la dimostrazione dell'idoneità all'uso quotidiano in condizioni reali degli autocarri a propulsione ibrida e la conferma della ormai conosciuta e ap-

prezzata affidabilità del modello Atego anche nella variante Hybrid. Aspetti importanti della produzione in serie sono anche l'omologazione europea, la disponibilità di varianti di passo, di modelli con guida a destra e a sinistra oltre alla presenza sui diversi mercati di un Service Mercedes-Benz professionale anche nell'assistenza tecnica relativa alle nuove tecnologie.

L'IBRIDO È PARALLELO

Su Atego BlueTec Hybrid, Mercedes-Benz Trucks adotta una configurazione con motore ibrido parallelo, in grado di adattarsi al meglio alle caratteristiche tecniche della catena cinematica dei veicoli pesanti. Nell'ibrido parallelo il motore elettrico è posizionato dietro a quello a combustione e alla frizione nonché davanti al cambio. Con questa configurazione entrambi i motori possono essere utilizzati sia singolarmente che in combinazione.

Una disposizione che con-

sente l'avviamento elettrico, il recupero di energia, il boost mediante il motore elettrico e l'ottimizzazione della curva caratteristica del propulsore diesel, rivelandosi così la soluzione migliore. Rispetto a un motore convenzionale, sono presenti componenti aggiuntivi come la batteria per l'azionamento del motore elettrico, il variatore di frequenza o il trasformatore, la centralina Hybrid e il raffreddamento.

Su Atego BlueTec Hybrid viene montato il moderno quattro cilindri Euro 5 EEV. La piattaforma dell'autocarro a trazione ibrida destinato al servizio di distribuzione costituisce la base per l'Atego 1222 L EEV. Già il veicolo base è conforme allo standard EEV e rientra, con il suo peso massimo ammesso di 11,99 t in una categoria di autocarri particolarmente amata dalle società di distribuzione in Europa e che viaggia sulle strade tedesche senza pagare pedaggi.

Il suo compatto e leggero motore diesel quattro cilindri

OM 924 LA, 4,8 litri di cilindrata, eroga ben 160 kW/218 cv di potenza a 2.200 giri/min raggiungendo la coppia massima di 810 Nm a 1.200-1.600 giri/min. Mentre il motore elettrico trifase a magneti permanente raffreddato ad acqua vanta un rendimento massimo di 44 kW e una coppia massima di 420 Nm. Il motore elettrico è posizionato tra la frizione e il cambio automatico a sei rapporti Mercedes-Benz G 85-6 con sistema Telligent.

Le batterie che azionano il motore elettrico sono agli ioni di litio con elevata capacità di accumulo. Le batterie sono alimentate dall'energia recuperata in fase di frenata. Se il conducente frena l'autocarro, il motore elettrico funge da alternatore, trasformando l'energia frenante in corrente che viene immagazzinata nella batteria fino alla sua massima capacità.

Altrettanto avviene in fase di rilascio, quando l'Atego è in movimento “senza gas” con marcia inserita. Un variatore di frequenza trasforma la corrente trifase della batteria in corrente alternata del motore elettrico.

START/STOP IN AZIONE

Utilizzando l'impianto start/stop del motore, a veicolo fermo e motore acceso non si genera né consumo di carburante né rumorosità. Il sistema provvede allo spegnimento automatico del motore diesel.

Dal punto di vista estetico, tratto distintivo del nuovo Atego è il design moderno che caratterizza l'attuale famiglia dei truck di Stoccarda. Il frontale di nuova concezione con una griglia del radiatore dalle linee scolpite ne sottolinea inequivocabilmente l'appartenenza alla rinnovata gamma di veicoli pesanti Mercedes-Benz.

Il costruttore tedesco ha dimostrato più volte la qualità della sua produzione, vincendo più volte il “Truck of the Year”. Con l'affermazione dell'Atego, Mercedes-Benz è arrivata a totalizzare ben sette titoli. Per l'Atego, tra l'altro, non si tratta neanche della prima volta, essendo già salito sul gradino più alto del podio nel 1999.

Gli altri successi della Stella sono nell'ordine: anno 1985 con l'LN2, 1990 con l'SK, 1997 con l'Actros, l'ammiraglia che si è imposta ancora nel 2004 e nel 2009.



Albo d'oro

1977 Seddon Atkinson 200
1978 Man 19.280
1979 Volvo F7
1980 Man 19.321
1981 Leyland T45
1982 Ford Cargo
1983 Renault G260/290
1984 Volvo F10
1985 Mercedes-Benz LN2
1986 Volvo FL
1987 Man F90
1988 Daf 95
1989 Scania Serie 3
1990 Mercedes-Benz SK
1991 Renault Magnum AE
1992 Iveco Eurocargo
1993 Iveco Eurotech
1994 Volvo FH I serie

1995 Man F2000
1996 Scania Serie 4
1997 Mercedes-Benz Actros
1998 Daf XF95
1999 Mercedes-Benz Atego
2000 Volvo FH II serie
2001 Man TGA
2002 Daf LF
2003 Iveco Stralis
2004 Mercedes-Benz Actros II
2005 Scania Serie R
2006 Man TGL
2007 Daf XF105
2008 Man TGX/TGS
2009 Mercedes-Benz Actros III
2010 Scania Nuova Serie R
2011 Mercedes-Benz Atego e Atego Hybrid

DAIMLER TRUCK / INNOVAZIONI A TUTTO CAMPO SU MERCEDES-BENZ, FUSO CANTER E SETRA

Nuovi primati firmati Stoccarda

Paolo Altieri

HANNOVER - Sbarco in grande stile per Daimler all'IAA 2010, che ha visto per la prima volta tutti i marchi che fanno parte della galassia che fa capo al costruttore tedesco, e cioè Mercedes-Benz, Fuso Canter e Setra, riuniti in un solo spazio, naturalmente di grandi dimensioni. Una scelta che ha portato fortuna, dato il risultato dell'Atego nel Truck of the Year, ma che soprattutto ha permesso ai molti clienti affezionati su cui Daimler può contare di ammirare una concentrazione di novità forse unica per il salone di Hannover di quest'anno.

SEMPRE PIÙ SICUREZZA

Nei truck ad esempio, la proposta più interessante (se si eccettua il già citato Atego, di cui parliamo comunque diffusamente nella pagina precedente) era rappresentata dalla seconda generazione dell'Active Brake Assist, destinato a rivelarsi l'ennesima rivoluzione positiva nel settore della sicurezza, mai abbastanza praticato. Se infatti la precedente versione era in grado di regolare la velocità dell'Actros su quella del veicolo che lo precedeva, la versione 2010 risolve quello che è sempre stato il gap più importante del sistema, che non era in grado di riconoscere ostacoli fissi. Così non è per l'Active Brake Assist 2 che quindi si attiva anche in occasione, ad esempio, di una coda improvvisa e di una momentanea distrazione da parte dell'autista. La tecnologia radar che sta alla base del sistema funziona indipendentemente dalle condizioni di visibilità ed entra in azione a partire dagli 8 km/h fino agli 88 su cui è tarato il limitatore dell'Actros. Come precisano sempre correttamente i tecnici Mercedes-Benz, l'Active Brake Assist 2 non sempre è in grado di evitare un incidente, ma di sicuro permette una sostanziale riduzione della velocità, che in caso di collisione fa la differenza.

Sempre per gratificare i tanti appassionati del trattore pesante della Stella, sono state presentate due nuove serie speciali: Black Liner e White Liner, ca-



“ Su tutte le linee dei prodotti Mercedes-Benz, Fuso Canter e Setra, il colosso di Stoccarda ha presentato in occasione del Salone di Hannover tutta una serie di innovazioni per lo più finalizzate, oltre alla riduzione di consumi ed emissioni, anche alla sicurezza e al piacere di guida, dunque alla migliore redditività.

ratterizzate da colorazioni bianco diamante e nero ossidiana, oltre che da abbondanza di cromature e particolari ben riconoscibili, come le luci di posizione a led. Spettacolari gli interni, con tanta pelle e legno pregiato nero opaco, oltre che con installate molte delle comodità che il catalogo Mercedes-Benz offre in opzione.

FACE LIFTING AXOR

Sempre per i truck da notare anche il face lifting di cui è stato oggetto l'Axor, veicolo molto apprezzato in questi tempi difficili per le doti di versatilità unite a un prezzo d'attacco più contenuto. Come già per l'Atego, la linea della cabina è stata modificata, rendendola più simile a quella dell'Actros. Anche negli interni, diventati più confortevoli, con una serie di aggiunte ai normali standard

come il volante multifunzione in pelle. Ancora più significativi l'adozione di serie, sia sui trattori che sulle motrici, del cambio automatizzato Powershift (in abbinamento con i motori di potenza compresa tra i 360 e i 420 cv) a dodici rapporti.

Anche nel settore dei veicoli commerciali Mercedes-Benz ha giocato qualche asso, come il nuovo Vito, per cui i tecnici tedeschi non si sono limitati a lavorare sulla linea, resa comunque più grintosa ed elegante, ma hanno rivoluzionato l'intero telaio, in modo da poter aumentare la capacità di carico. E profondamente rinnovati sono anche i propulsori, a partire dal turbodiesel a 4 cilindri da 2,15 litri che nelle varie potenze equipaggia gran parte dei modelli. Un'attenta equilibratura, il passaggio all'Euro 5 e l'abbinamento al cambio manuale a sei marce Eco Gear hanno consen-

tito di ridurre i consumi fino al 15 per cento. Per ottenere risultati migliori è inoltre adesso possibile applicare la cura BlueEFFICIENCY, prima riservata allo Sprinter, anche a questo modello.

VERSIONE LGT PER SPRINTER

Per lo Sprinter la novità maggiore è rappresentata dalla versione LGT, cioè alimentata a gas liquido, che va a completare un ventaglio di offerte che al momento non ha paragoni nei veicoli commerciali. Il serbatoio, della capacità di 76 litri, è alloggiato in questo caso nella parte posteriore del veicolo, sotto il vano di carico. L'autonomia è di circa 500 km a cui vanno aggiunti quelli che è possibile percorrere con i 100 litri del serbatoio a benzina.

Anche in questa occasione infatti Mercedes-Benz ha voluto puntare su di un'alimentazione bivalente. Come per lo Sprinter a metano, il motore della versione LGT ha una potenza di 156 cv e una coppia massima di 240 Nm. Lo Sprinter LGT sarà disponibile in Italia nei primi mesi del 2011, in diverse configurazioni: furgone, combi, autotelaio a cabina singola e doppia, con passi di 3.665 e 4.325 mm.

La gamma per la mobilità urbana con la Stella

Dallo Sprinter al Travego

HANNOVER - Con lo Sprinter City 77, presentato in anteprima all'IAA, Mercedes-Benz compete verso l'alto la propria gamma di minibus urbani. Se fino al montante centrale questo bus a pianale ribassato da 40 posti resta identico a un normale Sprinter, il resto della carrozzeria, montata su una base di tre assi, con una lunghezza di 8,7 m e un passo di 4.100 + 990 mm, lo porta a posizionarsi giusto sotto il Citaro, con una p.t.t. da 6,8 t che permette un'ottima capacità di trasporto.

Le due porte a doppio battente, con meccanismo innovativo di funzionamento e kneeling, assicurano un veloce flusso dei passeggeri, reso più comodo dal pianale ribassato. Nonostante la capacità, le dimensioni esterne restano piuttosto contenute (la larghezza è di appena 1,90 m) rendendolo particolarmente adatto ai centri urbani in cui le carreggiate sono spesso ridotte. La motorizzazione scelta è il con-

suetto 4 cilindri dello Sprinter nella versione da 136 cv, abbinato a un cambio automatico a cinque rapporti.

Nel trasporto passeggeri spesso la differenza la fanno particolari, come i sedili. Un campo in cui la Stella da sempre eccelle. Lo conferma la nuova generazione di sedili presentata in anteprima a Hannover su di un Travego M. Si tratta di un modello che non ha nulla a che vedere con i suoi predecessori a partire dal design, per arrivare ai materiali, come l'alluminio utilizzato per le pannellature laterali (grazie anche all'intelaiatura sempre in alluminio il peso complessivo è ridotto di 70 kg), gli ampi braccioli e il sistema di ribaltamento dello schienale (brevettato da Mercedes-Benz). Il sistema rivisto di impunture e colorazioni consente inoltre di disporre di un'ampia gamma di possibili combinazioni di colori, forme e materiali.

Dopo il Canter Eco Hybrid, ecco il Canter Elettrico

Un solo obiettivo. Zero emissioni

HANNOVER - Anteprima mondiale all'IAA per la versione elettrica del Canter. Si tratta naturalmente di un prototipo, che al momento dispone di un'autonomia di 120 km, sufficiente per operare con successo in centri urbani oppure in zone in cui è vietato il transito di veicoli con motore a scoppio. L'architettura di base è la stessa della versione 3S13, quindi con Ptt di 3,5 t, ma con naturalmente l'eliminazione del propulsore originale, sostituito dal corrispettivo elettrico e dal pacco di batterie abbinato.

Questa versione va ad aggiungersi al Canter Eco Hybrid, di cui stanno proseguendo i test in Gran Bretagna per quel che riguarda la versione destinata al Vecchio Continente, mentre in Giappone, Australia e a Hong Kong stanno già circolando oltre mille veicoli da 2 tonnellate, il cui sistema misto diesel/elettrico garantisce un risparmio sui consumi che oscilla tra il 10 e il 15 per cento.

Passando al marchio della Stella, sullo stand era disponibile un esemplare del Vito E Cell, il primo veicolo elettrico a batteria allestito direttamente in fabbrica, di cui quest'anno verrà prodotta una prima serie di 100 veicoli, a cui se ne aggiungeranno altri 2.000 l'anno prossimo. Con un'autonomia di 130 km, una velocità di punta di 80 km/h e una portata di 900 kg, il Vito E Cell resta un commerciale a tutti gli effetti, in grado di soddisfare tutte le esigenze di una clientela certo di nicchia ma costantemente in crescita. A muoverlo è un motore elettrico in grado di sviluppare una potenza continuativa di 60 kw, con punte fino a 70 kW e una coppia massima di 260 Nm. Ad accumulare l'energia necessaria è un pacchetto di batterie agli ioni di litio con una potenza di 36 kW. A seconda del tipo di accumulatore la ricarica, da una rete di 380/400 volt, può durare un massimo di sei ore.



MAN / ANCHE IL COSTRUTTORE DI MONACO PUNTA SULLA RIDUZIONE DEI CONSUMI

La quadratura del cerchio

Senza aggiungere quasi nulla alle normali dotazioni di un trattore di linea, il Man TGX, ma soltanto lavorando sull'ottimizzazione di ogni componente, si è riusciti a ridurre i consumi di 3 litri ogni 100 km, il che vuol dire per un mezzo di linea che percorra 150mila km annui per un periodo di quattro anni, un risparmio di circa 20mila euro e un abbattimento delle emissioni di 12 tonnellate di CO₂.

Mauro Zola

HANNOVER - A volte le più grandi innovazioni si presentano sotto un aspetto incredibilmente normale. Così è per il Man TGX che fa parte della Efficient Line del costruttore tedesco, che pur senza aggiungere quasi nulla alle normali dotazioni di un trattore di linea, soltanto lavorando sull'ottimizzazione di ogni componente, è riuscito a ridurre i consumi di 3 litri ogni 100 km, il che vuol dire per un mezzo di linea che percorra ogni anno 150mila km per 4 anni, un risparmio di circa 20mila euro e un abbattimento delle emissioni di 12 tonnellate di CO₂.

Per raggiungere questo risultato, che fa impallidire anche le più brillanti novità viste all'IAA, si è semplicemente usato il buon senso, stando attenti a ogni particolare. Ad esempio eliminando dalla linea di una cabina XLX l'aletta parasole e l'avvisatore acustico pneumatico si risparmiamo 0,3 litri di gasolio (sempre ogni 100 km), impostando elettronicamente la velocità in pianura a 85 km/h (il che vuol dire rispetto ai normali 89 km/h su un tragitto di 300 km appena 9 minuti di viaggio in più) si possono risparmiare da 0,6 a 2,2 litri. L'aggiunta al



pacchetto del cambio automatizzato TipMatic Fleet garantisce un risparmio medio del 4,5 per cento, con in più il 2 per cento derivante dall'adozione sui motori che equipaggiano la Efficient Line (e che hanno potenze di 400, 440 o 480 cv) della trasmissione diretta per

l'ultima marcia. Un nuovo Intarder, più pronto alla risposta, e anche meno rumoroso, toglie ulteriori 0,15 litri, un nuovo alternatore con rendimento elevato del 4 per cento, l'Air Pressure Management che riduce il funzionamento del compressore del 90 per cento (un altro



La Efficient Line del TGX (a sinistra) verrà lanciata nei prossimi mesi su tutti i mercati europei. Ci vorrà ancora tempo invece per la produzione in serie del TGL 12.220 in versione ibrida (sopra).

imparare a usare al meglio questo concentrato di concretezza sono disponibili i corsi di formazione Profi Drive.

L'attenzione a soluzioni immediatamente disponibili non vuol dire che Man tralasci le in-

sioni zero quando il motore diesel è spento. In fase di frenata poi il motore elettrico immagazzina l'energia prodotta in una batteria agli ioni di litio piuttosto compatta. Il risparmio di carburante previsto è di circa

Celebrati a Hannover i 75 anni della Neoplan

Sulla torta il futuro Skyliner

HANNOVER - I 75 anni della Neoplan sono stati degnamente ricordati all'IAA con l'anteprima del nuovo Skyliner, disponibile dal 2012. Per la nuova versione del famoso due piani i progettisti hanno lavorato sulla base precedente, già di per sé ottima, però reinterpretandone in chiave moderna tutti gli elementi caratteristici, come i montanti delle finestre inclinati in avanti e il parabrezza suddiviso in due sezioni, aggiungendo particolari esclusivi come i fari di generose dimensioni, realizzati in vetro trasparente, o l'effetto mirino dell'anteriore.

Grande attenzione è stata riservata anche all'abitacolo, in cui trovano posto 83 passeggeri (più due operatori), e che in molti casi riprende la soluzione Sky-light già adottata sui bus Starliner, con i finestrini laterali che salgono verso il tetto, incrementando lo spazio a disposizione e permettendo a tutti i passeggeri di alzarsi comodamente in piedi (l'altezza interna al piano superiore è di 1.668 mm, in quello inferiore di ben 1.810). L'ampio finestrone anteriore, con superficie di 0,5 mq, permette inoltre di trasformare la prima fila di sedili in una eccellente terrazza panoramica.

Per un viaggio davvero in top class è stato rivisto l'impianto di climatizzazione, che adesso prevede regolazioni differenziate sui due piani, il tutto con una potenza di raffreddamento che arriva a 56 kW, il 40 per cento in più che in precedenza. Eliminando inoltre i canali d'aria al piano inferiore e contando su un più ampio sbalzo posteriore è stato aumentato lo spa-

zio per i bagagli dei passeggeri, portato, a seconda delle versioni, dai nove agli undici metri cubi.

Di livello il propulsore, un Man D26 da 505 cv, in regola con la normativa EEV, abbinato a un cambio automatizzato TipMatic Coach, con modalità di manovra e dispositivo Easy Start di agevolazione in partenza. E naturalmente non è stato tralasciato il settore sicurezza, quella passiva rappresentata da robusti roll bar, integrati sia sull'anteriore che sul posteriore, a cui si aggiunge la capacità di assorbimento urti già sviluppata sulle carrozzerie di Cityliner e Starliner. Quella attiva comprende invece ABS, servofreno, EBS, Maxibus Speed Control, tempomat con controllo della distanza di sicurezza e sistema di rilevazione del cambio di corsia con avvisatore acustico.



Con il Concept S si punta a far discutere sulle attuali regolamentazioni

La soluzione aerodinamica

HANNOVER - L'obiettivo dichiarato di Man nel presentare il suo prototipo Concept S è quello di far discutere, di far pensare come le attuali leggi che regolano il trasporto debbano essere in parte riviste, modificate, per poter consentire lo sviluppo di una nuova generazione di veicoli in grado, grazie alla sola progettazione di risparmi consistenti sui consumi e di conseguenza con una riduzione sostanziosa delle emissioni.

Il Concept S è in questo senso un ottimo esempio. Per realizzarlo il centro ricerca e sviluppo del costruttore tedesco ha lavorato innanzitutto sull'aerodinamica, arrotondando le forme della cabina e strutturando di conseguenza anche il semirimorchio. Il coefficiente di resistenza aerodinamica si è ridotto a 0,3, sui valori quindi di una normale berlina.

Il progetto nasce come diretta conseguenza del concept Delphin presentato in occasione della scorsa edizione dell'IAA; se però in quel caso in termini di altezza si usciva di 20 cm da quanto permesso dalle leggi vigenti, rendendo più difficile la circolazione sulla normale rete viaria, in questa occasione invece gran parte dei parametri sono stati rispettati: l'altezza è stata infatti portata a 4 m e si è sforato soltanto sulla lunghezza massima, del resto già in discussione con il progetto 18 metri che molti Paesi europei, Italia compresa, stanno testando.

Un'eventuale deroga in tal senso permetterebbe da subito un risparmio del 25 per cento sui consumi, tale



è infatti il risultato raggiunto, pur mantenendo inalterato sia l'allestimento della cabina che il carico utile, portando la combinazione a 40 t complessive. Per raggiungerlo, oltre allo studio nella galleria del vento, sono state utilizzate tecnologie già ben testate come le due telecamere che sostituiscono gli specchietti retrovisori o lo spoiler superiore regolabile elettronicamente.

Evoluzioni come il Concept S saranno presto necessarie, dato che il modello di autocarro con cabina avanzata ha ormai raggiunto un coefficiente aerodinamico di 0,5, che difficilmente potrà essere migliorato, se non ricorrendo a una forma più allungata e arrotondata, che nel caso di Man ha preso spunto dalla linea filante di un delfino.

mezzo litro di gasolio) e pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, con abbinato il sistema di controllo della pressione dei pneumatici (TPM) fanno il resto. Anche la tara nel trasporto di linea ha la sua importanza, poter trasportare di più vuol dire fare meno viaggi e quindi risparmiare, per questo il TGX Efficient Line ha una nuova sospensione su tutti gli assi che pesa circa 80 kg in meno di quella standard e nel pacchetto sono compresi i cerchi in lega di alluminio Dura Bright. Per

novazioni tecnologiche. Lo confermano il prototipo Concept S e la versione ibrida dal TGL, altro punto d'interesse nello stand del costruttore. Si tratta di un modello 12.220 Hybrid, equipaggiato con un 4 cilindri Common Rail in versione EEV, che trasferisce la propria potenza a un cambio ibrido; a questo si aggiunge un motore elettrico di avviamento, che funge anche da alternatore, da 60 kW. Un giunto elastico separa i due componenti, permettendo al TGL di funzionare a emis-

il 15 per cento, inferiore per motivi tecnici a quello dell'autobus Lion City Hybrid con trazione seriale, nonostante la tara del modello sia comprensibilmente maggiore di circa 100 kg. L'anno prossimo, ai prototipi si aggiungerà una prima serie di modelli che potranno essere testati direttamente nella distribuzione urbana, anche se non è previsto una produzione effettiva a breve termine, questo soprattutto per i limiti che oggi presentano la tecnologia delle batterie e delle centraline.

YOKOHAMA, verso il futuro del trasporto industriale.



La gamma di pneumatici Zenvironmet by YOKOHAMA è stata sviluppata per contribuire alla riduzione delle emissioni nocive causate dalla guida su strada. Con questo obiettivo YOKOHAMA ha creato nuove tecnologie per la produzione, nuovi disegni e nuove mescole.

NEW



104ZR

TY607

RY357

www.yokohama.it

 **YOKOHAMA**

VOLVO TRUCKS / Soluzioni ambientali e più attenzione al settore cantieristico

Guerra all'anidride carbonica

“

Volvo Trucks è il primo costruttore di mezzi pesanti a utilizzare il BIO DME. Si tratta di un biocarburante di seconda generazione, che in confronto al normale diesel riduce del 95 per cento le emissioni di anidride carbonica, oltre ad assicurare percentuali ridotte di particolato e ossidi di azoto.

Massimiliano Campanella

HANNOVER - Soluzioni ambientali e più attenzione al settore cantieristico. Sono questi i due temi attorno a cui è stata costruita la presenza di Volvo Trucks all'IAA 2010. Sullo

stand naturalmente forte la presenza dell'FMX, il pezzo forte del costruttore nel settore dell'edilizia, versione rivista e riadattata proprio con questo scopo dell'FM che comunque era già ben presente nel settore. Per l'occasione il modello è stato esposto anche in abbinamento con una pala gommata Volvo L180F equipaggiata con la tecnologia Optishift di Volvo Construction Equipment che riduce i consumi del 15 per cento rispetto alle soluzioni precedenti.

E sempre su di un FM è stata presentata una motorizzazione particolarmente innovativa, che combinava un motore diesel da 13 litri a un'alimentazione a gas naturale. Si tratta del primo esperimento del genere effettuato su di un camion, con risultati inoltre particolarmente brillanti, dato che rispetto a precedenti esperienze del genere la resa del propulsore è stata migliorata del 30/40 per cento. La soluzione tecnologica adottata da Volvo Trucks è piuttosto semplice, gli iniettori utilizzano comunque una piccola parte di gasolio, che funziona da candela liquida e serve ad avviare la combustione dei gas, prima di introdurre in circolo la miscela di gas e aria. Con questo metodo non si perde nulla della brillantezza dei motori diesel, che funzionano esattamente come le versioni alimentate soltanto a

gasolio. Nelle ultime sperimentazioni realizzate quest'anno la miscela di metano è arrivata a comporre il 70 per cento del totale, con il resto composto da BioDiesel. Inoltre questo sistema permette al camion di funzionare anche soltanto a gasolio, risolvendo il problema di una momentanea mancanza di distributori di gas naturale.

Sempre in ottica di compatibilità ambientale, Volvo Trucks

è il primo costruttore di mezzi pesanti a utilizzare il BIO DME. Si tratta di un biocarburante di seconda generazione, che in confronto al normale diesel riduce del 95 per cento le emissioni di anidride carbonica, oltre ad assicurare percentuali ridotte di particolato e ossidi di azoto. Si tratta di un gas che si trasforma in liquido alla pressione di 5 bar. Secondo l'Unione Europea, in linea teorica, il



Volvo Trucks è il primo costruttore di camion al mondo a presentare un modello con alimentazione mista diesel/gas naturale.

Un nuovo primato Volvo Trucks

È l'ora dell'ibrido

HANNOVER - Anche il costruttore svedese ha presentato una sua versione ibrida. Per avviare la sperimentazione si è scelto il modello FE, rendendo Volvo Trucks l'unico marchio ad applicare la tecnologia ibrida su di un veicolo con M.T.T. di 26 t. Il sistema operativo del Volvo FE Ibrido è piuttosto tradizionale: si tratta di un ibrido parallelo che comprende oltre al motore diesel il magnete permanente I SAM (acronimo di Integrated Starter Alternator Motor), che funziona anche da generatore. La sezione elettrica del dispositivo comprende inoltre un convertitore e un pacco batterie. Il cuore del sistema è però rappresentato dalla Powertrain Management Unit, a cui spetta il compito di integrare le diverse funzioni, a combustione ed elettrica, del propulsore.

Oltre all'architettura di base anche il funzionamento rispecchia quello dei numerosi ibridi da tempo in circolazione, con la partenza assicurata dal motore elettrico, che resta in funzione fino alla velocità di 20 km/h, l'energia sviluppata in occasione delle frenate va a ricaricare le batterie.

Il motore scelto per la trasformazione è il 7 litri che equipaggia normalmente l'FE, alle cui doti di brillantezza e velocità di crociera elevata, si uniscono quelle del motore elettrico alle basse velocità. Il risparmio di carburante può variare dal 15 al 30 per cento a seconda del tipo di utilizzo.

BIO DME potrebbe sostituire entro il 2030 il 50 per cento degli attuali carburanti fossili usati per i trasporti commerciali pesanti su strada.

Una prima stazione di rifornimento è stata di recente inaugurata a Stoccolma, nell'ambito di un progetto a cui Volvo

Trucks partecipa direttamente, con una serie di FH forniti a clienti selezionati operanti in varie regioni della Svezia. Durante l'autunno verranno aperti altri tre impianti di distribuzione e verrà incrementata la produzione di BIO DME nell'impianto di Chemrec.

RENAULT TRUCKS / Come si risponde al meglio alle maggiori preoccupazioni degli autotrasportatori

Minori consumi maggiore redditività

HANNOVER - Concretezza, è questa la parola chiave che descrive meglio l'esposizione di Renault Trucks al Salone di Hannover, in cui il costruttore francese ha voluto innanzitutto puntare l'attenzione sulle sue proposte atte a ridurre i consumi, che sono oggi come ieri, con la crisi o senza la crisi, una delle maggiori preoccupazioni dei trasportatori. Non a caso al centro della scena è stato posto il Premium Optifuel, che è più di un veicolo ottimizzato per

poter ridurre i consumi senza rinunciare alle prestazioni. Parte integrante dell'offerta è infatti il corso che gli esperti del costruttore francese impartiscono ai responsabili del parco mezzi delle aziende clienti, oppure agli autisti più rappresentativi. In questo vengono impartite le nozioni della guida razionale, semplici, intuitive, che pure permettono risultati eccellenti. Si arriva secondo il costruttore a un eccellente 15 per cento di riduzione, che in effetti se mol-



ottenuti riguardo ai consumi sono la caratteristica più evidenziata nel nuovo Master, il furgone che ha sostituito nel catalogo Renault Trucks sia la precedente generazione del Master che il Mascott. Rispetto agli stessi modelli del passato il nuovo veicolo commerciale assicura una riduzione del 7 per cento.

Non sono invece certo studiati per risparmiare gasolio i Premium che partecipano all'edizione 2010 del campionato europeo Truck Race, un impe-

“

Al centro della scena di Hannover il Premium Optifuel, che è più di un veicolo ottimizzato per poter ridurre i consumi senza rinunciare alle prestazioni. Parte integrante dell'offerta è infatti il corso riservato ai responsabili del parco mezzi delle aziende clienti, oppure agli autisti più rappresentativi.

A grandi passi lo sviluppo tecnologico

Piccolo elettrico

HANNOVER - È già parecchio avanti la sperimentazione che Renault Trucks sta portando avanti con il Premium Ibrido, che dopo l'esperienza con la municipalizzata di Lione è stato affidato anche alla filiale belga della Coca Cola Enterprise, per essere inserito nel circuito di distribuzione, e alla compagnia edile Colas.

Rispetto alla prima versione i tecnici francesi hanno dovuto operare per adattare lo chassis del Premium Ibrido alle necessità dei due clienti, inoltre è stato ridotto il livello di rumorosità, con attualmente i sistemi ausiliari del veicolo che, quando questo funziona con trazione elettrica, sono molto più silenziosi.

Sempre in tema di emissioni, da notare la riproposizione del Maxity Elettrico, studiato evidentemente per un utilizzo prevalentemente urbano, con quindi un chilometraggio ridotto. Sviluppato in collaborazione con PUV ed EDF, è arrivato alla seconda fase di sperimentazione ed è stato appena dotato di un nuovo cambio. A equipaggiare il Maxity Elettrico è un motore asincrono, dotato di batterie agli ioni di litio di nuova generazione, che gli consentono un'autonomia di 100 km e una velocità massima di 90 km/h. Un primo esemplare è già stato affidato per il test su strada a un'azienda parigina.

tipicato per un'intera flotta da un risultato di cui tenere conto. Fa parte del pacchetto anche il sistema di gestione Infomax, che si collega all'elettronica del veicolo, permettendo di controllare con precisione se vengono effettivamente seguiti dagli autisti i criteri della guida razionale.

Nella serie Optifuel del Premium si concentra dunque il massimo delle tecnologie oggi disponibili per consumare meno e che comprendono il propulsore, DCi 11 o DCi 13, a seconda delle esigenze, nella sua versione Euro 5, con il sistema di riduzione degli inquinanti SCR e tutte le parti in movimento ottimizzate. A questo è abbinato il cambio automatizzato Optitronic. Completano il pacchetto una serie di accessori per migliorare l'aerodinamica.

Per chi invece deve lavorare perlopiù in cantiere, Renault Trucks ha presentato in anteprima a Hannover il sistema Opti-



Per l'uso in ambito urbano del Maxity (in alto) Renault Trucks ha previsto una soluzione elettrica. Sguardi ammirati per il Premium (sopra) che sta dominando il campionato europeo Truck Race.

Track, che in pratica trasforma un normale Premium Lander 4x2 in un camion a trazione integrale. Le quattro ruote motrici entrano però in funzione soltanto quando ce n'è effettivamente bisogno. Con appena 490 kg di peso in più si possono così realizzare risparmi di carburante nell'ordine del 10 per cento.

E sempre gli ottimi risultati

gno che Renault Trucks affronta direttamente per la prima volta e che ha preso evidentemente molto sul serio, dato che la squadra del marchio francese sta guidando ora la classifica e punta decisa a vincere il campionato. Logico dunque che un Premium in versione Truck Race attirasse sguardi ammirati al centro dello stand.

DAF TRUCKS / Non solo lungo raggio per il costruttore che punta anche sulle motrici a più assi

Più attenzione alle nicchie

Lino Sinari

HANNOVER - Non paga di aver conquistato la leadership europea nel segmento dei trattori stradali pesanti, Daf punta adesso a cre-

scere in altri settori chiave, in particolare in quello degli autotelai a più assi per impieghi specifici. Con questo intento sono stati esposti all'IAA tutta una serie di veicoli allestiti, come un LF55 a tre assi con allestimento per il tra-

sporto di bevande, oppure un CF75 sempre a tre assi per la raccolta dei rifiuti. La più utilizzata in tal senso è naturalmente proprio la gamma CF, come hanno dimostrato un CF65 a due assi per il trasporto refrigerato oppure un CF85

In esposizione tutta una serie di mezzi allestiti, oltre a qualche nuova versione di XF e CF pensata per montare betoniere o scarrabili.

caratterizzarla numerosi optional, come cerchi in alluminio, carenature, volante in pelle, frigorifero, Skylight. Il motore è invece il classico 12,9 litri, con una potenza di 460 cv, abbinato al cambio automatizzato a 12 marce As Tronic. A bordo anche il sistema di gestione Daf Telematics, dotato per l'occasione di nuove funzioni, come il geofencing, che invia in automatico un report al cliente quando il camion si trova a una distanza prefissata dal punto di consegna, in modo che questo sia pronto a scaricare.

La versione ecologica entrerà in produzione quest'anno

L'LF ibrido è già una realtà

HANNOVER - Anche il costruttore olandese ha presentato una sua versione di ibrido, basata sul leggero LF, annunciando anche che la produzione in serie di tale modello inizierà prima della fine di quest'anno. Del resto sono già due anni che Daf testa alcuni prototipi di questo 12 tonnellate, equipaggiato con un impianto ibrido parallelo. I primi veicoli sono stati affidati a clienti sia in Gran Bretagna che in Olanda, con risultati soddisfacenti, come la riduzione dei consumi e di conseguenza della produzione di CO2 in percentuali che vanno dal 10 al 20 per cento, a seconda dell'effettivo utilizzo.

La soluzione scelta da Daf è un ibrido parallelo, che combina un propulsore Paccar FR da 4,5 litri e 160 cv, uno di quelli che equipaggia normalmente gli LF, a cui è stato abbinato un motore elettrico, posizionato tra la frizione e il cambio automatico a sei marce Eaton, che ha sia il compito di fornire trazione che di funzionare da generatore, recuperando l'energia ottenuta in frenata.

Il funzionamento è piuttosto semplice, a seconda dello stato di carica delle batterie, naturalmente agli ioni di litio, un elaboratore centrale decide se a forni-

re la potenza necessaria a muovere il camion debba essere il motore elettrico oppure quello a gasolio.

I primi LF Hybrid standard verranno distribuiti, sempre entro la fine dell'anno, in Gran Bretagna, Olanda, Francia, Germania e Belgio. Sulla base delle vendite in queste nazioni, considerate le più ricettive alle soluzioni innovative e in particolare agli ibridi, verrà deciso se inserirlo a listino anche nelle altre nazioni europee tra cui l'Italia.



specializzato nei container, non poteva mancare una soluzione per il cantiere, in questa occasione un CF85 a quattro assi dotato di ribaltabile Meiller. Sempre in quest'ottica sono state proposte alcune novità di prodotto, piccole ma interessanti per le rispettive nicchie, a partire da un XF105 in configurazione FAR 6x2, che partendo dalla sospensione pneumatica ECAS, è stato ottimizzato per ospitare uno scarrabile; la particolare regolazione delle sospensioni consente di far funzionare il sistema più velocemente e di uscire da possibili impicci anche in occasione di sovraccarichi. Per migliorarne la manovrabilità è stata inoltre modificata la scatola dello sterzo. Mentre per l'uso in abbinamento con betoniere è stato presentato sul CF un assale a tandem 1132 più leggero, con riduzione singola. Grazie a ciò e al telaio adattato sui FAST CF75 6x4 da 26 t e sui FAD CF85 8x4 da 32 t, si è abbassata la tara di circa 800 kg. Il DAF 65 nella versione da 19 tonnellate può invece ora essere equipaggiato con un assale posteriore da 13 t, riducendo i rischi di sovraccarico con carichi parziali.



Per festeggiare la leadership nel segmento dei trattori Daf ha presentato una nuova edizione limitata dell'XF105.

SCANIA / Aperta la strada al motore a gas per truck e bus

Benefici tangibili per consumi ed emissioni

Si tratta di un progetto sviluppato sulla piattaforma da 9,3 litri a 5 cilindri, che già comprende propulsori in regola sia con la normativa Euro 5 che con quella EEV. Le potenze disponibili sono al momento due: 270 e 305 cv, e possono essere abbinate ai camion della serie P con cabina corta, il cui utilizzo è in ambito prettamente urbano.

HANNOVER - Oltre a proporre i motori già noti, ormai tutti in versione EEV, compreso l'8 cilindri a V da 730 cv che tanto fa sognare gli autotrasportatori, in particolare quelli italiani, Scania non si sottrae a quello che sembra diventato compito primario per gran parte dei costruttori, cioè trovare soluzioni innovative per ridurre l'incidenza dei consumi e delle emissioni, anche soltanto in specifici settori. In particolare, il costruttore svedese ha portato a Hannover un motore a gas naturale che può essere montato sia sui camion che sugli autobus del marchio.

Si tratta di un progetto sviluppato sulla piattaforma da 9,3 litri a 5 cilindri, che già comprende propulsori in regola sia con la normativa Euro 5 che con quella EEV. Le potenze disponibili sono al momento due: 270 e 305 cv, e possono essere abbinate ai camion della serie P con cabina corta, il cui utilizzo è in ambito prettamente urbano; le configurazioni di telaio possibili sono 4x2 e 6x2, con asse posteriore sterzante e sospensioni pneumatiche integrali, oltre che con il cambio automatico Allison a 6 marce di serie. Gli autobus su cui è invece possibile adottare i motori a gas

sono l'OmniCity a pianale ribassato e l'OmniLink a ingresso ribassato, per il momento in configurazione 4x2 e con una lunghezza di 12 m, ma presto sarà possibile adottarle anche

su versioni da 18 m.

Per consentire l'alimentazione a gas i progettisti Scania hanno modificato le teste dei cilindri, per poter inserire centralmente le candele e fare posto a



Scania non si sottrae a quello che sembra diventato compito primario per gran parte dei costruttori, cioè trovare soluzioni innovative per ridurre l'incidenza dei consumi e delle emissioni.

Uso del biodiesel sui propulsori a gasolio Scania

Vera alternativa ecologica attuale

HANNOVER - È davvero ampia la possibilità di scelta accordata ai clienti Scania, che possono utilizzare sui camion del marchio una gran varietà di carburanti. Tutti i motori diesel Scania possono infatti usare oltre al normale gasolio il biodiesel, con l'unica condizione di provvedere a specifiche manutenzioni del propulsore. Pur avendo una redditività leggermente minore rispetto al gasolio, il biodiesel riduce del 35 per cento le emissioni di CO2 e dimezza il particolato, a fronte di un lieve incremento dell'NOx; secondo i progettisti della Casa svedese rappresenta oggi l'uni-

ca alternativa "ecologica" effettivamente praticabile sul lungo raggio. Per chi invece deve lavorare in ambienti più ristretti ci sono i nuovi motori a gas e biogas, che riducono il CO2 del 70 per cento. L'ultima opzione praticabile è l'etanolo, per cui Scania ha sviluppato un apposito motore, un cinque cilindri da 270 cv, che funziona esattamente come un motore diesel; pur se il consumo di carburante è maggiore, compensa con una riduzione del CO2 del 70 per cento. Esperienze in questo senso sono già da tempo operative sugli autobus Scania in attività a Stoccolma.

un sistema di iniezione del gas nel collettore d'ingresso; completa il quadro un albero a camme opportunamente modificato. Sono stati sostituiti anche i pistoni, con modelli funzionanti a bassa compressione, mentre il turbocompressore scelto è a geometria fissa, con pressione di alimentazione di 2,5 bar, abbinato a una valvola wastegate.

La combustione risulta sempre molto magra ma può comunque subire variazioni anche sensibili in base alla qualità del gas utilizzato (biogas, gas natu-

rale o una miscela dei due). Per questo viene controllata da una sonda lambda accompagnata da un debimetro.

Le prestazioni offerte dai due motori si avvicinano molto a quelle dei corrispettivi diesel, sia per quanto riguarda la potenza che la coppia (di 1.100 Nm nel caso del 270 cv, di 1.250 Nm per il 305 cv). Per quel che riguarda i serbatoi, nel caso dei camion si tratta di otto bombole da 80 litri ciascuna, che garantiscono un'autonomia di circa 200 km, montate in due gruppi, ognuno da quattro unità, a lato

del telaio; sono costruite in materiale composito, che regala una durata di 20 anni e pesano 400 kg in meno rispetto alle stesse versioni in acciaio.

Sugli autobus invece i serbatoi sono quattro, da 320 litri ciascuno, per un'autonomia di 500 km, montati sul tetto in corrispondenza della linea centrale dell'asse anteriore, per ottimizzare la distribuzione del peso. In tutti i casi un sensore G provvede a chiudere in automatico tutti i serbatoi, interrompendo l'erogazione del gas, in caso d'incidente.

Steam Expander, un innovativo sistema che aumenta la potenza del motore utilizzando il calore dello scarico

Una vera rivoluzione nel riciclo dei gas esausti

HANNOVER - Una produzione in serie è ancora piuttosto lontana ma è certo che quando sarà disponibile rappresenterà una vera e propria rivoluzione. Sempre per migliorare la resa dei veicoli industriali, questa volta in particolare della catena cinematica, è stato presentato lo Steam Expander. Si tratta di un sistema che ricicla l'energia rimasta nei gas esausti che fuoriescono ad alta temperatura per ridirigerla nuovamente verso la trasmissione. Bisogna infatti considerare che soltanto il 40 per cento dell'energia prodotta da un propulsore viene utilizzata effettivamente dalle ruote, circa il

30 per cento va persa nel gas di scarico. Lo Steam Expander ne approfitta agendo in pratica come un pistone aggiuntivo e riciclando questa parte di energia.

Lo si può vedere come un motore a vapore aggiuntivo, che sfrutta il calore prodotto dal propulsore principale, appoggiandosi sul tubo di scarico o dopo il catalizzatore. Anche se la meccanica del dispositivo è piuttosto complessa il funzionamento è relativamente semplice: tutto si basa sul vapore, a 200 gradi l'etanolo evapora, in questa forma entra dentro lo Steam Expander e spinge i

due cilindri che questo comprende e che lavorano come un compressore, spingendo i pistoni, l'energia prodotta in questo modo muove il collegamento meccanico, questo sì decisamente complesso, che la riporta all'interno del motore principale. In abbinamento con un motore di potenza compresa tra i 270 e i 540 cv, lo Steam Expander è in grado di aggiungere altri cv, da 16 a 38, riducendo inoltre le emissioni di CO₂ del 5 per cento. Il modello usato nei test è a due cilindri e misura circa 750 cmc, più o meno quanto il motore di una motocicletta.

VOITH TURBO / DEBUTTO DEL MAGNETARDER SULL'IVECO EUROCARGO

Le pastiglie dei freni ringraziano

Voith è riuscita a contenere il peso di questo Retarder in soli 39 kg, rendendolo l'ideale complemento per camion con M.T.T. compresa tra le 7,5 e le 16 tonnellate. Garantisce prima di tutto un comfort più elevato per il conducente, che può ridurre il numero dei cambi marcia, e poi il risparmio dell'impianto originario, oltre a una maggiore sicurezza, senza dimenticare la componente ecologica, in quanto riduce al minimo la polverizzazione delle pastiglie dei freni.

Mauro Zola

HANNOVER - Tra le novità presentate a Hannover da Voith il Magnetarder è certo quella che più attira l'attenzione, in virtù delle sue stesse caratteristiche di base oltre che per l'abbinamento già visibile nell'esposizione con l'Iveco Eurocargo. Adottando il magnete permanente più potente tra quelli oggi di-

d'esercizio, dato che questo sistema secondario entra in azione nel 90 per cento delle azioni frenanti, garantendo prima di tutto un comfort più elevato per il conducente, che può ridurre il numero dei cambi marcia, e poi il risparmio dell'impianto originario, oltre a una buona aggiunta di sicurezza. Nè va dimenticata la componente ecologica: l'uso del Magnetarder riduce al minimo la polverizzazione delle

dere in meglio l'intera installazione del componente, che può essere adattato facilmente a qualsiasi tipo di veicolo. Un primo test sul campo è stato effettuato percorrendo circa 10mila km sulle ripide strade che costeggiano le Alpi svizzere. Protagonista un Atego, veicolo su cui il Magnetarder è montato direttamente dalla fabbrica in una posizione particolare: attaccato al cambio. Il mo-

naturalmente al peso ridotto, come ad esempio la facilità d'installazione, il fatto che non richieda energie ausiliarie per il suo funzionamento, così come non è necessario un impegno nella manutenzione perché i magneti sono in pratica eterni, tutte caratteristiche che permettono di ammortizzare in brevissimo tempo l'investimento richiesto.

I vantaggi operativi sono poi

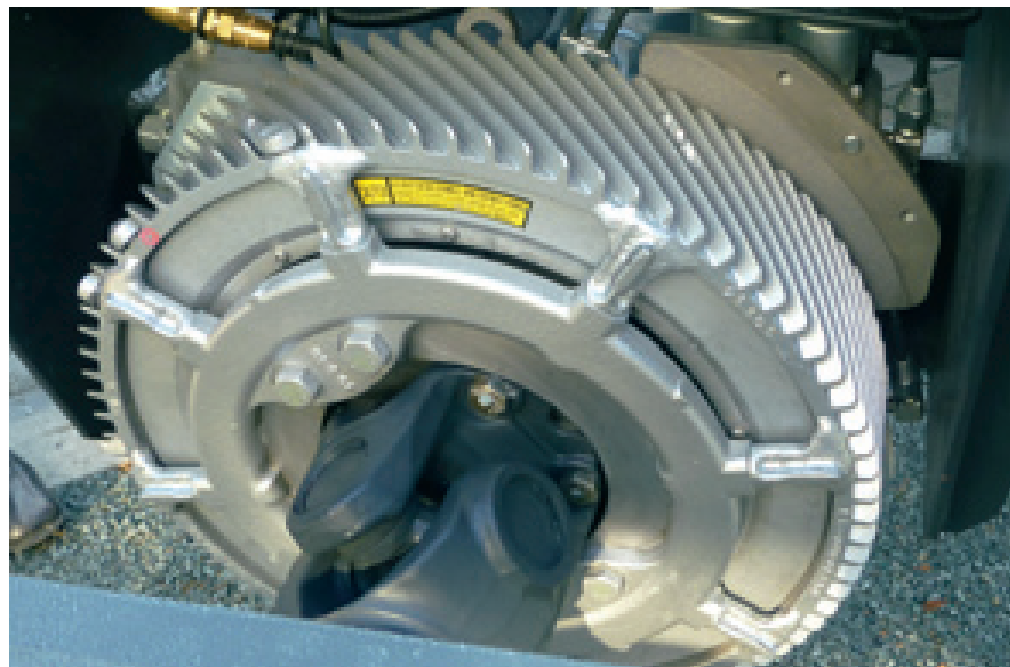
quelli già noti per i rallentatori di nuova generazione, come la capacità di intervenire in tempi brevi, accorciando ulteriormente i tempi di arresto o la possibilità di conservare intatta per i casi d'emergenza l'efficienza del sistema frenante primario. Il Magnetarder può essere attivato tramite la consueta pratica leva posizionata in prossimità del volante, oppure direttamente con il pedale del freno; è

anche possibile ottenere una versione che combini le due soluzioni.

Il funzionamento del sistema magnetico, che caratterizza il nuovo Retarder Voith, è piuttosto semplice: tutto parte dal magnete permanente centrale, montato in modo che i due poli opposti siano posizionati uno di fronte all'altro; quando il Retarder viene attivato, con lo spostamento dello statore per creare il campo viene inviata una linea magnetica verso il rotore, generando una potente energia che viene incanalata nella direzione di funzionamento, il campo magnetico passa quindi dal rotore e lo frena.

Il Magnetarder come già detto è oggi disponibile per l'Iveco Eurocargo, come conferma uno studio approvato dal costruttore per l'integrazione nel telaio. È già ordinabile e viene montato dagli specialisti Voith. Il kit è unico e viene fornito completo di bulloneria e staffe, semplificando anche l'installazione, che infatti viene effettuata in giornata.

A garantirne le qualità sono proprio i clienti che lo stanno già testando sull'Eurocargo 18 t, e hanno potuto verificare come la durata delle pastiglie dei freni sia di 2,3 volte superiore a quella di un analogo modello senza il Magnetarder.



sponibili, Voith è riuscita a contenere il peso di questo Retarder in soli 39 kg, rendendolo l'ideale complemento per camion, e in futuro autobus, con M.T.T. compresa tra le 7,5 e le 16 t. Nonostante le dimensioni ridotte, la potenza frenante del Magnetarder è molto efficace, raggiungendo i 650 Nm, e a questa si aggiunge la praticità

pastiglie dei freni.

Il risultato è stato ottenuto da Voith in appena due anni di sperimentazione. Cruciale si è rivelata l'adozione di un magnete più potente, per cui basta un elemento pesante 10 kg per garantire l'ottima capacità frenante del Magnetarder. Peso ridotto e dimensioni contenute hanno inoltre permesso di rive-

dello del test, di proprietà della filiale svizzera della Nestlé, ha permesso di rilevare come il Magnetarder riduca del 66 per cento l'utilizzo dell'impianto frenante di serie, il che vuol dire una riduzione del 60 per cento dei costi di manutenzione dell'intero impianto.

Molti i vantaggi offerti dalla soluzione Magnetarder, oltre



Il Magnetarder installato sul telaio di un Iveco Eurocargo (sopra e in alto a sinistra) è stata forse la maggiore novità tra quelle presentate da Voith in uno stand ricco comunque di innovazioni.



Sesta generazione per il cambio DIWA

Automatico intelligente

HANNOVER - Con il cambio DIWA 6, Voith fa un altro passo avanti nello sviluppo delle trasmissioni automatiche. Le modifiche rispetto alla versione DIWA 5 riguardano per la maggior parte la gestione elettronica, con l'attuale che è già pronta per integrarsi con le motorizzazioni Euro 6, quando queste saranno disponibili sugli autobus urbani.

L'evoluzione in questo caso è stata davvero ardita: a contraddistingue questa trasmissione sono innanzitutto una gestione ottimizzata di tutti i componenti ausiliari e poi una centralina intelligente che si occupa dell'entrata in funzione del cambio in fase di partenza, due componenti che sono in grado di assicurare una riduzione dei consumi del 5 per cento.

In pratica, in condizioni operative ogni singolo componente, come ad esempio la pompa dell'olio, riceve energia soltanto quando ce n'è effettivamente bisogno. Per la prima volta viene

anche utilizzata una centralina intelligente per determinare la fase in cui la trasmissione automatica gestisce in maniera ottimale le cambiate, grazie all'utilizzo di un software evoluto che serve a capire meglio le richieste del veicolo e valutare le condizioni del percorso e per ottimizzare il punto della cambiata. Al tutto è integrato un sensore di pendenza, che in caso di salite adegua il modo di cambiare rispetto, ad esempio, alla discesa.

Completa il quadro l'ANS, che si inserisce alle fermate o quando si attende al semaforo, scollegando il convertitore dalla trazione che in questo modo non spinge più sul freno, in caso contrario il convertitore continua a lavorare anche quando non serve. Questo avviene senza neppure bisogno che l'autista metta in folle il cambio, un funzionamento che rappresenta l'applicazione sul cambio automatico del già conosciuto Start&Stop.



Combinare comfort di guida e redditività. La nostra missione.

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

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

www.italia.voithturbo.it

Voith Turbo

VOITH
Engineered reliability.

LIGHT COMMERCIAL VEHICLES

Mauro Zola

HANNOVER - Al centro della scena c'è lui, il Nuovo Doblò, nella sua più recente configurazione, quella che lo vede trasformato in un piccolo e inedito autocarro, con tanto di cassone posteriore. Lo stand di Fiat Professional al Salone tedesco ruota attorno alla versione cargo della multispazio torinese, una scelta che ha portato bene, dato che per la seconda volta nella sua tutta sommato breve storia il Doblò si è portato a casa il titolo di "Van of the Year".

Comprensibilmente soddisfatto l'Amministratore delegato di Fiat Professional Lorenzo Sistino. "Il Nuovo Doblò - ha dichiarato - è stato un veicolo innovativo fin dall'impostazione del progetto. Con Doblò offriamo ai nostri clienti la scelta più ampia, le minori emissioni e la più avanzata tecnologia nella sua categoria. Il premio assegnatogli è la testimonianza del livello d'innovazione dei nostri prodotti. La sua vittoria è la conferma della capacità di rinnovarsi per rispondere alle nuo-



fatti, nel prototipo esposto al Salone è stato montato un cassone lungo 2,3 m e largo 1,86, con quindi 4 mq di superficie di carico utile. A colpire è però soprattutto la portata, grazie alle sospensioni bi link, una delle grandi innovazioni che hanno segnato questa generazione del Doblò, che garantiscono un carico massimo sul posteriore di 1.450 kg. Il Doblò cassonato può caricare fino a mille kg di merce. La versione definitiva sarà disponibile nei concessionari Fiat Professional a partire dalla metà del 2011.

Meno innovativa ma di sicuro molto utile un'altra possibile configurazione è stata presentata per la prima volta: si tratta di un pianale con cella frigorifera, che va a completare una gamma che al momento non ha paragoni nel segmento delle furgonette.

Ed è infatti proprio la varietà di soluzioni operative disponibili uno dei motivi che ha convinto la giuria presieduta da Pieter Wieman ad assegnare il "Van of the Year" al Nuovo Doblò. "Il progetto del veicolo vincitore - ha spiegato Wieman

FIAT PROFESSIONAL / IL "VAN OF THE YEAR 2011" PER LA SECONDA VOLTA AL PICCOLO TORINESE

Doblò Cargo sul gradino più alto

Il piccolo furgone di casa Fiat bisca il successo ottenuto nel 2006 quando debuttò nella prima generazione. Così oggi tutta la gamma proposta da Fiat Professional è titolata, avendo conquistato il prestigioso trofeo il Ducato nel 1994, lo Scudo nel 2008 e il Fiorino nel 2009.

ve esigenze dei clienti".

A convincere la giuria molto hanno contribuito le novità presentate a Hannover, oltre alla versione cassonata è infatti stata proposta la motorizzazione a metano per la prima volta disponibile a listino sul modello odierno. Si tratta di un propulsore evoluto rispetto a quello montato sulla precedente versione del Doblò, un 1.4 T Jet Natural Power, in grado di sviluppare, grazie alla sovralimentazione con intercooler e valvola Wastegate, una potenza massima di 120 cv sia a benzina che a metano, con una coppia di 206 Nm a 3.000 g/min.

Si tratta dell'unico motore bi-fuel sovralimentato, che a eccellenti doti di versatilità e brillantezza, unisce consumi decisamente ridotti. Il consumo di metano è infatti di 4,9 kg ogni 100 km, quello di benzina di 7,4 litri sempre per 100 km, il che da un'autonomia complessiva che arriva fino a 750 km (450 dei quali a metano). Risultati ottenuti mantenendo comunque una portata utile che, a seconda delle versioni, può variare da 910 fino a 980 kg.

Il Nuovo Doblò a metano va a completare la ricca gamma di alimentazioni bi-fuel del catalogo Fiat Professional, ben rappresentata sullo stand di Hannover, che comprende in totale cinque modelli, la Panda Van 1.2, la Punto Van con lo stesso propulsore, la Grande Punto Van 1.4 che condivide il propulsore con il Fiorino e il Ducato che monta invece un 3 litri. L'utilizzo, secondo gli studi effettuati dal centro ricerche motori del costruttore torinese,

porta oltre a vantaggi economici una riduzione delle emissioni; rispetto a un propulsore diesel infatti quello a metano non emette particolato e riduce gli ossidi di azoto del 90 per cento, rispetto invece a un motore a benzina è garantita una riduzione degli ossidi di azoto di circa il 50 per cento, degli idrocarburi incombusti di quasi il 75 per cento e della CO2 del 23 per cento.

Metano a parte, a Hannover a rubare la scena è stato il debutto della versione cassonata, al momento l'unica esistente di serie, cioè fornita direttamente dal costruttore, in questa classe di vetture, unendo quindi alla maneggevolezza e alle prestazioni di una multispazio la capacità di carico di un pick up. In-



Pieter Wieman (in alto) consegna all'Ad di Fiat Professional Lorenzo Sistino il "Van of the Year". Tra le novità presentate a Hannover spicca la versione cassonata del Doblò.

- ha convinto per diversi fattori e soprattutto per come Fiat sia riuscita a offrire una varietà di pianali e di scocche superiore rispetto a ogni altro veicolo di questa categoria. La gamma Doblò include non solo una versione passo lungo con tetto alto, ma anche cabinati con pianale e una versione OEM di autocarro".

"La giuria - ha proseguito poi il Presidente del "Van of the Year" - è rimasta particolarmente colpita dall'ampia gamma di motorizzazioni che include anche un motore CNG turbocompresso e una versione elettrica. Inoltre ha apprezzato particolarmente le caratteristiche di guida e l'elevato livello di confort offerto dalle varie versioni del Doblò Cargo".

Luca Marengo: "Così, come spetta ai leader, apriamo un nuovo segmento di mercato"

La furgonetta diventa pick up

HANNOVER - Come mai avete scelto di proporre anche un allestimento cassonato, un po' particolare per una multispazio?

"È l'unico veicolo del segmento 1B che potrà vantare questo tipo di allestimento - spiega Luca Marengo, product manager della gamma Doblò Cargo. Si tratta poi di un veicolo che esce dalla fabbrica già con il cassone fisso in alluminio fissato sul pianale. Siamo gli unici che possiamo avere in questo segmento una tonnellata di portata. Questa è una parte del mercato che nessuno ha ancora esplorato, perché a parte allestitori indipendenti al segmento degli autocarri mancava un'offerta intermedia, questo modello va a prendere tutti quei clienti che non trovano oggi un veicolo strutturato secondo le loro esigenze".

Andate a pescare in un mercato fino a oggi esclusivo dei pick up.

"Anche quando si tratta di 4x2, quindi a trazione posteriore, sono modelli che hanno dei motori che consumano molto, che

inquinano molto, mentre noi abbiamo varianti più parche ma con prestazioni simili, perché il peso totale a terra è molto inferiore rispetto ai grandi pick up. Con però doti di portata che sono simili".

Chi metterà a disposizione il cassone?

"Per ora non l'abbiamo stabilito, sarà comunque un fornitore esterno, ma uscirà come prodotto completamente Fiat Professional quindi con tutti i controlli sulla qualità e la garanzia di fabbrica".

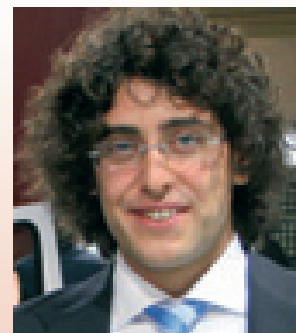
Cosa vi aspettate da un prodotto del genere in termini di vendite?

"Sicuramente è una nicchia di mercato, che però crediamo valga la pena di aprire e presidiare. Siamo leader nel mercato dei commerciali B1 ed è quindi giusto che siamo coraggiosi e proponiamo novità. Avendo poi alla base un veicolo che consente facilmente di posizionare allestimenti come cassoni, celle frigo perché non farlo noi direttamente? In più questa versione

ci serve come attacco alla nostra gamma di autocarri più grandi come il Ducato".

Invece il Doblò a metano va a sostituire il precedente modello.

"Con però caratteristiche totalmente diverse. È un veicolo che mantiene naturalmente inalterata la capacità di carico, fino a 4,6 metri cubi, ma soprattutto si assesta su valori di portata che sono i migliori della categoria anche in relazione ai competitor con motorizzazione diesel. Il motore ha consumi molto contenuti, un altro record per la categoria. Ma soprattutto il Nuovo Doblò a metano è un vero veicolo commerciale, non è un mezzo a metano da scegliere per ragioni ecologiche ma trasporta poca merce. Con la nostra soluzione puoi avere realmente gli stessi parametri di un veicolo diesel".



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI / SOTTO I RIFLETTORI CADDY E AMAROCK

Agguerrita coppia d'attacco

Mauro Zola

HANNOVER - Volkswagen fa sul serio. E per confermare il proprio impegno nel campo dei veicoli commerciali ha scelto la strada migliore, presentando due accattivanti anteprime e diventando in questo modo tra le assolute protagoniste dell'edizione 2010 dell'IAA. Le due novità sono la rinnovata generazione del Caddy, la furgonetta che rappresenta oggi il maggior successo del marchio, e la versione a cabina singola del pick up Amarok. Considerando la recente uscita della quinta generazione del classico Transporter, il costruttore tedesco si trova oggi con una delle gamme più moderne ed efficienti a disposizione.

CADDY PRIMO ATTORE

Scendendo nel dettaglio dei singoli modelli, al centro dell'attenzione va naturalmente messo prima di tutto il Caddy, che sempre più si sta rivelando un'arma vincente per Volkswagen. La furgonetta è infatti tra le preferite in Europa, dove stabilmente tra le tre più



Sopra e in centro, la nuova generazione del **Caddy**, la furgonetta che rappresenta oggi il maggior successo di Volkswagen sui mercati internazionali. In basso, il pick up **Amarok** a cabina singola, che sarà disponibile in Italia nei primi mesi del prossimo anno.

andata a sostituire il precedente sistema pompa iniettore. Tutti hanno il filtro antiparticolato di serie e possono essere abbinati al cambio DSG o alla trazione integrale 4Motion (di serie sul

lestimento la più interessante è l'adozione del sistema ESP di serie su tutti i modelli. Nuova anche la riorganizzazione della gamma che ora prevede tre livelli di allestimenti: Startline,

Blue Motion nel prossimo futuro verrà inoltre integrato con il cambio DSG rendendolo ancora più economico.

L'altra anteprima dell'IAA era rappresentata dalla versione

a cabina singola del pick up Amarok, che sarà disponibile in Italia nei primi mesi del prossimo anno. Rispetto al modello doppia cabina questo dispone di un cassone più lungo di 65 cm,

rendendolo in grado di ospitare fino a due euro pallet, il che ne valorizza le capacità lavorative. Anche se in Italia è difficile pensare a un uso esclusivamente lavorativo per un mezzo come l'Amarok, sia per il livello delle finiture sia per il prezzo d'acquisto. Il pick up verrà comunque venduto esclusivamente dai dealer Volkswagen che hanno il mandato per i veicoli commerciali.

L'unica motorizzazione disponibile è il classico 2 litri TDI nelle sue versioni da 163 oppure 122 cv. Le sospensioni particolarmente robuste consentono all'Amarok di raggiungere un Ptt di 1,26 t, la trazione integrale è disinseribile, le dotazioni comprendono l'Esp di serie, per quello che sta diventando uno dei piacevoli tratti distintivi dei commerciali tedeschi.



Schreiber: "Puntiamo al 10 per cento del mercato mondiale"

Commerciali alle grandi manovre

HANNOVER - L'obiettivo è più che ambizioso: conquistare il 10 per cento del mercato mondiale dei veicoli commerciali. L'ha spiegato chiaramente Wolfgang Schreiber del board di Volkswagen Commercial Vehicles. "Vogliamo passare nel mercato mondiale dal 3 per cento che deteniamo attualmente al 10 per cento - ha spiegato all'IAA - un risultato che riteniamo possibile tenendo conto dell'enorme mercato potenziale rappresentato dalla Cina". Ci vorranno anni per pensare a un simile risultato, quindi per ora Volkswagen si gode le cifre di questo 2010, che la vedono largamente in ripresa. "Possiamo dire che la crisi nel settore dei commerciali è superata" ha affermato Schreiber, snocciolando cifre incoraggianti. Il colosso tedesco a fine agosto ha venduto 269.800 furgoni, con un più 18 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e senza contare sugli incentivi per la rottamazione che la scorsa stagione avevano invece alzato gli or-



Wolfgang Schreiber

dini. Inoltre a luglio è stata conquistata la leadership in Germania, con un 35 per cento del totale. Scendendo nel dettaglio dei singoli modelli, le consegne della quinta generazione del Transporter sono state 91.300, il 20,5 per cento in più del 2009, mentre il Caddy, in attesa della nuova serie, ha comunque raggiunto gli 83.300 ordini, piazzandosi tra i primi tre in Europa nel proprio segmento di mercato. Buone anche le prestazioni del Crafter, che ha realizzato 22.420 vendite, con un più 9,2 per cento ed eccellente il debutto dell'Amarok, subito venduto in 8mila esemplari e con 40mila ordini ancora da smaltire.

Il Brasile, nuova terra promessa del trasporto commerciale, si rivela proficuo anche per Volkswagen, che pur avendo ceduto le produzioni di veicoli pesanti a Man, ha continuato a vendere nei primi otto mesi dell'anno 46.100 Saveiro, pick up sulla base della Gol, e 18.200 esemplari del Transporter T2.

vendute, e ancora di più crescerà il suo successo con la messa in listino della nuova gamma in cui è stata rivista innanzitutto l'estetica, utile per un mezzo che si propone con ambizioni anche in versione autovettura; il nuovo Caddy riporta chiaramente tutti i geni del design Volkswagen, rifacendosi sia alle autovetture sia soprattutto al Transporter. Ma è in generale l'intera struttura del multispaio a essere stata riprogrammata, a partire dalle motorizzazioni: i quattro motori diesel, con rispettivamente 75, 102, 110 e 140 cv, sono completamente nuovi e poggiano su un'iniezione diretta Common rail che è

110 cv). I due motori con potenza di 75 e 102 cv possono essere richiesti anche in versione Blue Motion Technology, cioè con start&stop e recupero dell'energia in frenata; in questo caso si raggiungono risultati davvero eclatanti, come i 4,9 litri per 100 km in ciclo combinato fatti registrare dal TDI da 102 cv, che sono il 21 per cento in meno rispetto alla precedente versione.

Nella gamma sono presenti anche due motorizzazioni a benzina, con potenza rispettivamente di 86 e 105 cv, oltre alla già utilizzato motore 2.0 Eco-Fuel a metano, con potenza di 109 cv. Tra le altre novità di al-

Trendline e Comfortline, che riprendono le stesse denominazioni usate per le autovetture.

PARSIMONIOSO TRANSPORTER

Il trattamento Blue Motion Technology di cui ha usufruito il Caddy può ora essere applicato anche al Transporter, che viene equipaggiato con un allestimento simile a quella della furgonetta, in modo da ridurre i consumi, che possono arrivare a 6,8 litri ogni 100 km e che abbinati a emissioni di appena 179 g di CO2 per km rendono il T5 il furgone più pulito della sua categoria. Tutto il pacchetto

Studiato per operare sui terreni più difficili

La forza del Rockton

HANNOVER - Volkswagen ha voluto celebrare i propri 25 anni di competenza in fatto di veicoli commerciali a quattro ruote motrici, presentando all'IAA il nuovo Transporter Rockton, studiato e sviluppato per operare sui terreni più difficili. Il Rockton infatti si basa sulla struttura di base del Transporter Kombi, a cui però è stata aggiunta la trazione 4Motion giunta alla quarta generazione, con in più un blocco del differenziale di serie sul posteriore, un'altezza aumentata di 300 mm e sospensioni rinforzate, in grado di assorbire ogni asperità.

L'utilizzo di un veicolo di questo tipo, anche se si tratta di un trasporto persone, è prettamente lavorativo. Può infatti consentire a una squadra di lavoratori di muoversi facilmente in qualsiasi tipo di cantiere e con qualsiasi condizione meteorologica.

Sempre in quest'ottica il Rockton sarà disponibile con una sola motorizzazione, la versione più potente del 2 litri TDI, in grado di sviluppare ben 180 cv, in regola con la normativa Euro 5 sulle emissioni e per l'occasione abbinata a un cambio manuale a sei marce.

NISSAN / TRE NUOVI LCV ALL'ANNO FINO AL 2013

Un futuro ambizioso

“

Gran movimento nel comparto dei veicoli commerciali leggeri del costruttore giapponese. A partire dal 2011 e per due anni, Nissan introdurrà sul mercato nove veicoli che andranno ad arricchire la gamma LCV.

Paolo Altieri

CAPENA - È un futuro impegnativo quello che attende il settore LCV (Light Commercial Vehicles) di Nissan. Da alcuni anni a questa parte il costruttore giapponese ha investito molto nei suoi veicoli commerciali leggeri, dando loro una dimen-



sione concorrenziale globale e una gamma ampia e articolata. Ora, in un prospettiva di medio termine, Nissan progetta di lanciare tre nuovi modelli all'anno dal 2011 al 2013. Ma non solo. Il Salone di Hannover ha offerto l'occasione giusta alla Casa nipponica per dare il "la" alla sua nuova campagna di lancio aggressiva di tutte le novità in programma.

Nissan punta chiaramente a diventare un leader globale nel

mercato degli LCV e uno dei massimi produttori del settore.

Lo conferma Gilles Normand, Corporate Vice President di Nissan Motor: "Nissan è decisa a diventare uno dei principali attori nel panorama dei veicoli commerciali. Nonostante la congiuntura economica sfavorevole, abbiamo già venduto più di 500mila unità in tutto il mondo, e il nostro obiettivo è arrivare a produrne più di un milione all'anno entro la metà

del decennio. Entro la fine del 2012, invece, prevediamo di penetrare oltre il 90 per cento dei mercati mondiali con i nostri veicoli commerciali".

Nel corso dei prossimi tre anni, la crescita sarà alimentata dal lancio di ben nove modelli inediti - inclusi i primi risultati di una fruttuosa joint venture con il produttore indiano Ashok Leyland - e dall'imminente debutto della nuova serie di van NV sul mercato nordamericano.

A Hannover Nissan ha presentato la nuova versione passeggeri dell'NV200, recente acquisto della famiglia LCV: NV200 Evalia è una monovolume superequipaggiata in grado di trasportare fino a sette passeggeri con relativi bagagli e rappresenta il giusto completamento della serie NV200, che include ora un van, una versione combi e una family car.

Il mondo NV200 è in gran fermento: Nissan ha programmato l'introduzione di un motore diesel ancora più potente, in grado di sviluppare fino a 110 cavalli, e due nuove versioni, il van con cella frigorifera e la versione passeggeri per il trasporto di disabili su sedia a rotelle.

ALTERNATIVA ELETTRICA

Altro capitolo importante: Nissan ha illustrato in Germania la tecnologia a emissioni zero su cui si basano le batterie dei suoi futuri veicoli elettrici. L'alternativa elettrica sta progressivamente diventando centrale nelle strategie di molti costruttori per una mobilità del futuro non condizionata dalla zavorra dei consumi e delle emissioni di CO2. Nissan non vuole essere da meno e agisce di conseguenza.

A conferma del proprio impegno nel campo dei trasporti a emissioni zero, Nissan ha recentemente annunciato che il suo secondo veicolo 100 per cento elettrico sarà un van leggero. Attingendo alle tecnologie sviluppate per l'innovativa autovettura Leaf, il veicolo commerciale leggero a batteria vuole essere, negli obiettivi di Nissan, un mezzo rivoluzionario per quanto riguarda le operazioni commer-

ciali in tutte le città del mondo. Grazie alla totale assenza di emissioni allo scarico, infatti, il veicolo consentirà ai professionisti del settore di accedere ad aree generalmente vietate ai furgoni convenzionali. Nissan ha presentato la tecnologia di propulsione dell'LCV elettrico proprio a Hannover.

Fra le altre novità del Salone le avanzate tecnologie intelligenti già installate su alcuni veicoli Nissan e appositamente progettate per semplificare la vita e ottimizzare la sicurezza di conducenti e passeggeri a bordo degli LCV. A partire dall'apprezzato monitor panoramico "Around View" (AVM) montato sui modelli NV200. Il sistema si serve di un gruppo di telecamere esterne per monitorare l'area intorno al veicolo, consentendo al conducente di effettuare parcheggi e manovre sicure anche negli spazi più angusti. La tecnologia AVM sarà impiegata anche sugli LCV del prossimo futuro. Ci sono anche due applicazioni uniche nel loro genere destinate ai sempre più popolari iPhone. La prima condensa l'intero manuale utente in un formato pratico e intuitivo, completo di video dimostrativi su come effettuare le operazioni descritte; la seconda si presenta come un promemoria ideale per ricordare ai conducenti dove hanno parcheggiato il loro van.

Intanto, Cabstar adotterà l'efficiente e conveniente Connect IT, il sistema di navigazione firmato Nissan disponibile in nove lingue e completo di interfaccia touchscreen da 5", connettività Bluetooth integrata per telefoni cellulari e un'ampia scelta di ingressi audio per chi non si accontenta della radio o del lettore CD tradizionali.

INTERVISTE

HIDETO MURAKAMI / Vice presidente Corporate Nissan Global LCV Business Unit

“Zero emissioni anche con i furgoni”

HANNOVER - Come per le autovetture anche per i veicoli commerciali il futuro Nissan è all'insegna di "Zero emissioni". È il tema che affrontiamo, in una breve chiacchierata, con Hideto Murakami, Vice presidente Nissan Corporate con la responsabilità della Business Unit Global LCV. "È del tutto evidente - dice - che i veicoli commerciali trovano la loro utilizzazione soprattutto nei centri urbani laddove ancora di più c'è l'esigenza di difendere l'ambiente dall'inquinamento dovuto sia alle emissioni nocive che a quello sonoro. E dunque con un ritardo di soli due anni sul debutto della Nissan Leaf, vedremo il lancio del primo veicolo commerciale Nissan elettrico. Cui nel tempo ne seguiranno altri per poter rispondere al meglio a una domanda che riteniamo si farà sempre più sostenuta soprattutto in Europa e specialmente se nei centri urbani la limitazione del traffico ai



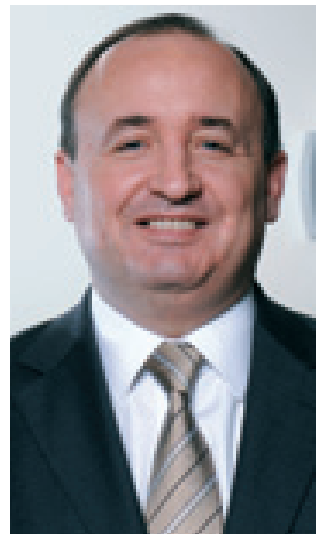
veicoli inquinanti diventerà, come è prevedibile, sempre più severa".

"Lo sviluppo dei veicoli commerciali elettrici - ha proseguito - avverrà nell'ambito del programma "Zero emissioni" che l'Alleanza Renault-Nissan sta portando avanti e che prevede l'utilizzazione delle migliori risorse in questo campo dei due partner. A noi di Nissan, per esempio, tocca il compito di seguire l'evoluzione delle batterie, settore questo che ci vede in prima fila grazie ad accordi che abbiamo fatto con aziende specializzate. Quanto sia importante il discorso sulle batterie è dato dal fatto che solo abbassando i costi di produzione oltre che aumentarne l'autonomia si potrà rendere più economica l'offerta di vetture e veicoli elettrici".

SERGIO ALCARAZ / Vice presidente Business Vehiculos Comerciales Nissan

“Non ci sarà un Master Nissan”

L'obiettivo è raggiungere il milione di veicoli commerciali alla fine dell'anno fiscale 2013. Nove nuovi modelli sul mercato nei prossimi tre anni.



nella fabbrica di Canton nel Mississippi assieme alle auto è in programma anche la produzione di veicoli commerciali".

Quanto all'Europa Occidentale, Sergio Alcaraz ha voluto fare un piccolo approfondimento. "Si tratta certamente del mercato più difficile, dove al momento non siamo grandi protagonisti, se si esclude la Spagna e l'Italia, ma vogliamo che Nissan diventi nei prossimi tre anni il primo costruttore nipponico, portando l'attuale nostra quota del 2 per cento almeno al 5 per cento in un mercato che

soddisfatta con tutta una serie di nuovi modelli. "In pratica, se si esclude il nuovissimo NV200, la gamma dei nostri veicoli commerciali - ha affermato Sergio Alcaraz - verrà completamente rinnovata nei prossimi tre anni. Naturalmente saranno veicoli che avranno la precisa identità Nissan, anche nel caso di qualche modello concepito su piattaforma comune con Renault nel quadro dell'Alleanza che punta soprattutto a sfruttare le sinergie per abbassare i costi di sviluppo. Non ci sarà in ogni caso una versione del Master targata Nissan, in quanto le sue caratteristiche sono ben diverse da quelle che si attendono i tradizionali clienti Nissan".

Ma se i nuovi prodotti saranno al centro dell'offensiva Nissan, non meno importante è il ruolo che deve svolgere la rete di vendita e assistenza. "Sotto questo profilo - ha osservato il Vice presidente Nissan - il nostro impegno è e sarà altrettanto rigoroso. Puntiamo a una rete di vendita e assistenza fatta sempre di più di professionisti al servizio dei professionisti del trasporto leggero. E dunque grande attenzione alla formazione degli uomini ma anche all'offerta di servizi che rappresentino un valido supporto per i nostri clienti".



Una storia recente che cambierà il modo di viaggiare e di lavorare

Dopo aver rivoluzionato il mondo dei navigatori satellitari, TomTom porta al mondo dei trasporti strumenti e soluzioni che generano concreti vantaggi alle aziende e alle persone. Il più recente è la navigazione per veicoli pesanti.

In questi ultimi 20 anni, molte aziende hanno contribuito a innovare e migliorare gli automezzi, i motori, la componentistica, i pneumatici, i carburanti.

E anche la strumentazione di bordo si è ampliata enormemente. Ci sono poi storie recenti che hanno rivoluzionato il modo di lavorare, muoversi e comunicare.

Una di queste è stata certa-

mente quella legata al navigatore satellitare. I primi esempi di navigatori satellitari appaiono intorno al 1996, dispositivi grossi e costosi, utilizzati in settori particolari del mondo dei trasporti. Poi l'idea rivoluzionaria di TomTom che ha veramente cambiato il modo di viaggiare. Il navigatore diventa piccolo, facile, a prezzi accessibili. Non è più uno strumento di la-

voro per pochi, ma si apre al mondo dei consumer. TomTom diventa sinonimo di "navigatore".

E TomTom mantiene una grande attenzione al mondo delle aziende e avvia la seconda rivoluzione, quella di rendere il navigatore anche uno strumento di lavoro e di comunicazione. TomTom porta alle aziende la Connected Navigation. Lo fa

acquisendo e integrando nel 2005 Datafactory, azienda tedesca già leader nella generazione di dati su viaggi/percorsi e nell'applicativo via internet per la loro gestione e monitoraggio. Si crea una divisione TomTom-WORK focalizzata su soluzioni per le flotte di veicoli.

"Abbiamo individuato e creduto nella soluzione quando ancora era una realtà tedesca, Datafactory. Ma la scelta tecnologica allora era ancora non ottimale - spiega l'ingegner Filippo Krachler, Managing Director di Estran, importatore e rivenditore delle soluzioni TomTom per il Business - Con l'acquisizione da parte di TomTom e quindi l'integrazione nativa con il leader nel mondo dei navigatori per veicoli, la soluzione diventava veramente la migliore sul mercato".

Estran ha quindi collaborato con TomTom per l'ingresso sul mercato francese e svizzero su cui erano già state avviate alcune iniziative e a fare i primi passi sul mercato italiano. La soluzione Connected Navigation si è poi diffusa in tutti i principali Paesi europei.

"I clienti sono imprenditori che hanno compreso i grandi benefici che questa soluzione porta all'azienda - continua l'ingegner Krachler - Si parla di flotte da 50-100 veicoli e oltre, ma anche di piccole realtà da 3-5 veicoli. I vantaggi sono per tutti e per qualsiasi settore".

Un piccolo dispositivo da in-

stallare facilmente sul veicolo, un navigatore della serie professionale di TomTom, un applicativo gestionale semplice, intuitivo ma completo, via internet: questo rende possibile gestire al meglio le attività fuori sede.

"Miglior soluzione" può significare moltissime cose a seconda delle esigenze dell'azienda: sistema semplice, intuitivo, specifico, affidabile, con buon rapporto qualità/prezzo, con alle spalle una società che fa investimenti costanti per continui miglioramenti ai dispositivi e all'applicativo software.

"L'elemento di forza di TomTom sono i suoi costanti investimenti per migliorare i prodotti e il servizio offerto - sottolinea Filippo Krachler - Dopo aver rivoluzionato il mondo dei navigatori, TomTom porta al mondo dei trasporti strumenti e soluzioni che generano concreti vantaggi alle aziende e alle persone. Il più recente è la navigazione per veicoli pesanti".

TomTom ha lanciato la Truck Navigation già nel 2008 in Germania allo IAA di Hannover, ma lo ha fatto volendo mantenere la qualità che la contraddistingue e quindi estendendola man mano ai diversi Paesi. È quindi arrivata alla terza edizione di mappatura e ora è disponibile con Estran quella con la mappa dell'Italia oltre agli altri Paesi europei in cui è già attiva.

Prima di iniziare un viaggio, si inseriscono sul navigatore

professionale con la mappa per i veicoli pesanti gli ingombri e i pesi del veicolo per lo specifico viaggio. Può essere un camion, un pullman, un veicolo con misure insolite. TomTom propone e guida su percorsi che evitano situazioni problematiche o pericolose, scartando strade o passaggi difficoltosi o impraticabili. E con questo si tocca anche un altro elemento a cui TomTom per il Business presta molta attenzione: la sicurezza. Sono importanti i percorsi e certamente l'automezzo, ma è importante anche come lo si guida e lo si utilizza.

Proprio per la sicurezza, il gestionale e i dispositivi di TomTom permettono un monitoraggio costante di ciò che avviene durante i viaggi e forniscono utilissime segnalazioni di pericoli e di eventi anomali.

Estran è stata fondata con l'obiettivo di individuare soluzioni che migliorino la gestione e l'efficienza delle flotte di veicoli, l'organizzazione e lo svolgimento del lavoro che le utilizza. TomTom è il partner che presenta già oggi le migliori soluzioni e che continua a investire costantemente per raggiungere obiettivi sempre più innovativi. La sua divisione TomTom-WORK ha registrato una crescita impressionante in questi tre anni e i veicoli che utilizzano ormai la sua soluzione sono oltre 120mila in tutta Europa. Estran crede che solo questo sia già una garanzia.

TOMTOM[®] WORK



Navigazione per veicoli pesanti

La Connected Navigation, il sistema di gestione flotte TomTom, si completa ora anche in Italia con mappe e navigatori per camion, pullman e altri veicoli.

estran[™]
Drive your business

Per informazioni o acquisti contatta Estran srl
www.estran.it - info@estran.it - 0236643400

Nuovo Opel Movano.

Grande in ogni impresa.



In quale impresa? Nell'impresa di trasportare tutto quello che ti serve, offrendoti:

- più di 400 soluzioni, furgone, telaio cabina singola e doppia, pianale cabinato, cassone fisso e ribaltabile, furgonatura Gran Volume e trasporto persone 9 e 16 posti;
- anche a trazione posteriore e con ruote gemellate;
- un volume di carico da 8 a 22 m³ e una portata fino a 2.500 kg;
- una gamma motori CDTI con consumi al vertice del segmento, anche Euro 5.

Nuovo Opel Movano è davvero grande in ogni impresa. Compresa la tua.

**Nuovo Opel Movano CDTI 11 m³
a € 17.600 detax*.**

www.opel.it



Wir leben Autos.

*Nuovo Movano Van L2H2 F33 2.3 CDTI 100 CV a € 17.600, prezzo suggerito al netto di IVA, IPT e messa su strada, valido fino al 31 ottobre, con ecoincentivi Opel per permuta o rottamazione di veicoli commerciali. Alcuni degli equipaggiamenti visibili nella foto possono essere a richiesta. Consumi ciclo combinato Movano L2H2 e L3H2 con equipaggiamenti standard 8,0-9,4 l/100 km, emissioni CO₂ 211-249 g/km.