

Michele Alessandrelli (Maggiore)
 "La scelta del noleggio short
 vincente per i nostri obiettivi"



Galimberti a pagina 36

Ismaele Iaconi (Peugeot)
 "I risultati del primo semestre
 confermano la qualità dei prodotti"



A pagina 34

Bus of the Year 2015
 "Le caratteristiche ecologiche
 premiano il Lion's City a metano"



Sinari a pagina 52



Parla Pierre Lahutte, numero uno di Iveco "CNH è la nostra nuova grande forza" Programmi e strategie per tenere testa alla concorrenza

Iveco ha partecipato alla 65esima edizione del Salone Internazionale dei Veicoli Commerciali di Hannover con uno stand di oltre 2.500 metri quadrati che ha ospitato l'esposizione completa della gamma, dai leggeri ai pesanti on-road e off-road, agli autobus Iveco Bus, ai veicoli Astra

per il trasporto in cava-cantiere. In mezzo a loro c'era anche il nuovo Daily, vincitore del "Van of the Year 2015" e ideale testimonial del nuovo corso intrapreso in Casa Iveco. I visitatori hanno anche potuto ripercorrere le tappe fondamentali della storia dell'azienda che l'anno pros-

simo compirà ufficialmente 40 anni ma le cui origini "programmatiche" affondano addirittura al 1864, data di nascita del brand Magirus che quest'anno festeggia il 150esimo anniversario, passando per la nascita di Iveco nel 1975 fino a oggi che il brand è parte integrante della

galassia CNH Industrial. L'occasione è dunque di quelle ideali per conoscere e intervistare il nuovo numero uno di Iveco: da poco più di due mesi al comando della Casa torinese c'è Pierre Lahutte (nella foto a sinistra).

Altieri a pagina 4

I RISULTATI DELLA FINALE ITALIANA DEL RENAULT OPTIFUEL CHALLENGE

SFIDA NEL NOME DEI BASSI CONSUMI



Ion Ciobanu e Raniero Corazza sono i due vincitori della finale italiana dell'Optifuel Challenge 2014, la sfida tra autisti nel nome della riduzione del consumo di carburante che si è svolta nel suggestivo scenario delle colline senesi e che apre le

porte alla finale internazionale in calendario dal 28 al 30 ottobre 2014 a Nizza in cui Ciobanu e Corazza dovranno affrontare i colleghi provenienti da altri paesi.

Basilico a pagina 18

Citroën

La Provincia Granda
 per lavorare sceglie
 il Double Chevron

A pagina 38



Iveco Bus

Futuro e ambizioni

Sylvaine Blaise, da poco più di un mese a capo di Iveco Bus, guarda con soddisfazione allo stand dello IAA.

A pagina 50

Continental: la Generazione 3 per i truck



I clienti sono entusiasti

Nelle interviste ai trasportatori tutta la soddisfazione per le gomme del costruttore tedesco e le aspettative per la nuova gamma sviluppata e tarata sulle esigenze dei flottisti di ogni dimensione.

Campanella a pagina 32



Bernhard (Mercedes)
 "Mai così vero
 lo slogan
 Driving the future"

A pagina 8



Maierhofer (Man)
 "I nostri modelli
 garantiscono
 massima efficienza"

A pagina 6



Nilsson (Volvo)
 "Come da sempre
 l'innovazione
 è il nostro credo"

A pagina 11



Schippers (Daf)
 "Il nostro impegno
 è offrire sempre
 la soluzione giusta"

A pagina 10



Blin (Renault Trucks)
 "Il Truck of the Year
 è anche un premio
 alla nuova Losanga"

A pagina 12



Lundstedt (Scania)
 "La redditività
 è l'obiettivo
 dei nostri camion"

A pagina 3

Esempio di leasing su Nuovo Transit Courier Trend 75CV con garanzia estesa 5 anni/100.000Km Ford Protect: prezzo di vendita € 11.614,75 (IPT, messa su strada e IVA escluse); anticipo € 3.070 (comprensivo di prima quota leasing € 124,73 e spese gestione pratica € 300), 47 quote da € 124,73 (IVA e spese incasso Rid € 3 escluse); opzione finale di riscatto € 3.945,98. Importo totale del credito di € 9.439,36 comprensivo dei servizi facoltativi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità. Totale da rimborsare € 10.053,02. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 2,95%, TAEG 4,29%. Gamma Courier consumi da 3,7 l/100 km (ciclo combinato), emissioni di CO₂ da 97 g/km. Offerta valida fino al 31/10/2014. Solo per i veicoli in stock presso i Ford Partner aderenti all'iniziativa. Prezzo raccomandato dalla Ford Italia S.p.A. I veicoli in foto possono contenere accessori a pagamento. Offerta valida a fronte di qualsiasi usato in permuta anche da rottamare.

NUOVA GAMMA FORD TRANSIT



> I costi di gestione più bassi della categoria

Transit Courier, Transit Connect, Transit e Transit Custom.

Nessuno è più versatile, più affidabile, più efficiente.

Con leasing TAN 2,95% TAEG 4,29% e 5 anni di garanzia Ford Protect.



SCANIA

The green identity

FABIO BASILICO
HANNOVER

Sostenibilità. È il concept attorno alla quale Scania ha costruito la sua presenza allo IAA di Hannover. Il Grifone ha presentato novità sotto forma di prodotti e servizi che contribuiscono direttamente a migliorare la redditività dei clienti di autobus e autocarri. Oltre a ulteriori motori Euro 6, Scania ha introdotto una serie di novità mirate a ridurre i costi operativi dei clienti o l'impatto ambientale delle loro attività, due obiettivi che spesso sono intrecciati.

Per quanto riguarda gli autocarri, le ultime innovazioni del costruttore svedese possono garantire importanti riduzioni dei consumi nei veicoli per il tra-

sporto a lungo raggio. E per quanto riguarda gli autobus, è stato esposto tra gli altri uno Scania Citywide con tecnologia ibrida.

Con una delle più ampie gamme di motori Euro 6 presenti sul mercato, nell'ultimo anno Scania ha ottenuto risultati vincenti in test indipendenti sui consumi di carburante. Il motore da 13 litri si è dimostrato eccezionalmente parsimonioso, soprattutto in combinazione con il puro SCR come metodo di post-trattamento. Di recente Scania ha introdotto un'altra versione da 450 cv, anch'essa mirata a ridurre i consumi.

"Oggi tutti i clienti stanno cercando di aumentare la redditività riducendo i costi operativi, indipendentemente dal fatto



che il trasporto riguardi passeggeri o merci - ha dichiarato Henrik Henriksson, Executive Vice President di Scania - La costante ricerca di Scania di ridurre i costi di carburante, con soluzioni su misura e un aumento dell'operatività ha origine esattamente da queste esigenze. All'IAA abbiamo presentato una serie di innovazioni destinate a migliorare ulteriormente il bilancio dei nostri clienti".

Scania sta introducendo anche una soluzione tecnologica più avanzata che mira a ridurre i costi e aumentare l'operatività. Ora il retarder Scania può essere ordinato in una versione che abbatte i consumi di carburante disinserendosi meccanicamente quando non è operativo. Oltre a risparmiare carburante, il retarder disinseribile garantisce una maggior potenza fre-

Casa svedese sta anche cercando di ridurre l'attrito interno di alcuni motori: aumentando la temperatura di lavoro e utilizzando un olio a bassa viscosità, appositamente sviluppato, che riduce i consumi, gli ingegneri del Grifone hanno riscontrato un notevole potenziale di ulteriore risparmio combinando gli effetti di una maggior temperatura e dell'olio. Uno dei limiti è che questo tipo di olio può essere utilizzato solo nei veicoli per il lungo raggio con motori Euro 6 da 13 litri nel trasporto leggero.

"Per quanto riguarda la sostenibilità a lungo termine ha spiegato Christopher Podgorski, Senior Vice President Trucks di Scania - l'industria dei veicoli pesanti, inclusi gli autobus, ha appena compiuto un passo fondamentale nella nostra parte del mondo grazie all'Euro 6. Il

OLTRE A ULTERIORI MOTORI EURO 6, SCANIA HA INTRODOTTTO AL SALONE DI HANNOVER UNA SERIE DI NOVITÀ MIRATE A RIDURRE I COSTI OPERATIVI DEI CLIENTI O L'IMPATTO AMBIENTALE DELLE LORO ATTIVITÀ, DUE OBIETTIVI CHE SPESSO SONO INTRECCIATI.

nante, 4.100 Nm anziché 3.500 Nm, nonché un maggior effetto frenante a regimi inferiori grazie a più alti rapporti di trasmissione. È stata introdotta anche un'altra opzione in cui il retarder può essere inserito solo con il pedale del freno.

Scania ha presentato anche una versione ulteriormente sviluppata dell'Eco-roll, il sistema avanzato in cui Scania Opticruise collabora con Scania Active Prediction per risparmiare carburante. Il veicolo stesso è in grado di calcolare il momento più vantaggioso in cui percorrere una discesa in folle e con motore al minimo. Ora il sistema è ancor più intelligente, potendo attivare l'Eco-roll più spesso e selezionare i rapporti in modo più mirato. A seconda di quanto è ondulato il terreno, l'Eco-roll contribuisce a ridurre ulteriormente i consumi dei motori Euro 6 da 13 litri. La

prossimo passo, ovvero affrontare la questione della CO2, sarà molto più impegnativo. Il nostro obiettivo principale è aiutare i nostri clienti a migliorare la loro redditività, con l'aiuto di tecnologie avanzate e soluzioni intelligenti. Il costruttore vincente è quello che meglio riesce a comprendere le esigenze del cliente e contribuisce a migliorare la sua posizione economica generale. Scania possiede i prodotti, i servizi e le conoscenze necessari a questo scopo".

Non è un caso dunque che oltre a novità relative a prodotti come autobus e autocarri, Scania abbia presentato allo IAA una serie di servizi nuovi e ulteriormente perfezionati. Molti hanno in comune l'obiettivo finale di migliorare le prestazioni del cliente professionista aumentando l'operatività, ottimizzando così i profitti dell'azienda di trasporti.

INTERVISTA

MARTIN LUNDSTEDT: "IL TRASPORTO DEL FUTURO È QUELLO SOSTENIBILE"

Alla conferenza stampa organizzata presso lo stand Scania, Martin Lundstedt, Ceo di Scania, ha tracciato il quadro a largo raggio delle strategie del Grifone per il trasporto del futuro, quello redditizio e a minor impatto ambientale. Sia che si tratti di truck che di autobus. "Un trasporto sostenibile è un trasporto redditizio - ha dichiarato il numero uno del costruttore svedese - E sulla base di questa convinzione, Scania continua a introdurre nuove tecnologie e servizi su larga scala, tutti con un comune obiettivo: contribuire a ridurre l'impatto ambientale e climatico. Non a caso, Scania vanta una delle più ampie gamme di motori Euro 6 sul mercato per quanto riguarda i carburanti alternativi come biodiesel e biogas. Scania inoltre sta ora introducendo il Citywide con tecnologia ibrida ed è a buon punto nello sviluppo di autocarri ibridi per l'impiego urbano".

Nel concreto, Scania è fortemente impegnata nel ridurre le spese di carburante dei propri clienti: "nel mondo - ha continuato Martin Lundstedt - la maggior parte dei veicoli pesanti per il trasporto merci e passeggeri su strada è dotata di motori diesel. Scania è fra le case costruttrici che stanno facendo il massimo per ri-



raffresentante della terza generazione degli Euro 6 diesel firmati dalla Casa svedese. "Avere la massima operatività come priorità assoluta - ha aggiunto Lundstedt - vuol dire rimuovere tutti gli ostacoli che possano impedire a un veicolo e a un'azienda di trasporto di svolgere un lavoro ottimale. Veicoli connessi on line, una manutenzione su misura per il tipo di applicazione e un'ampia gamma di servizi di supporto al conducente sono tre chiari esempi di come Scania contribuisca a mantenere la massima efficienza dei veicoli dei suoi clienti". A questo proposito il costruttore sta introducendo una serie di nuovi e migliorati strumenti per i sistemi Scania Fleet Management e Scania Drive Support.

dure l'impatto ambientale del diesel e per migliorare contemporaneamente l'economia operativa dei clienti. I nostri ultimi prodotti permettono a un tipico autocarro per il trasporto a lungo raggio europeo di ridurre il consumo di carburante del 3 per cento".

Allo IAA, il Grifone ha esposto ben 18 motori della gamma Euro 6 per autocarri. L'ultimo arrivato, un sei cilindri da 13 litri con 450 cavalli puro SCR (riduzione catalitica selettiva) può essere ritenuto il

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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 130,00 - Banca d'appoggio: Uni-Credit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

Intervista

Pierre Lahutte, Iveco Brand President

“LA NOSTRA NUOVA FORZA SI CHIAMA CNH”

PAOLO ALTIERI
HANNOVER

Iveco ha partecipato alla 65esima edizione del Salone Internazionale dei Veicoli Commerciali (IAA), di Hannover con uno stand di oltre 2.500 metri quadrati che ha ospitato l'esposizione completa della gamma, dai leggeri ai pesanti on-road e off-road, agli autobus Iveco Bus, ai veicoli Astra per il trasporto in cava-cantiere. In mezzo a loro c'era anche il nuovo Daily, vincitore del "Van of the Year 2015" e ideale testimonial del nuovo corso intrapreso in Casa Iveco. I visitatori hanno anche potuto ripercorrere le tappe fondamentali della storia dell'azienda che l'anno prossimo compirà ufficialmente 40 anni ma le cui origini "programmatiche" affondano addirittura al 1864, data di nascita del brand Magirus che quest'anno festeggia il 150esimo anniversario, passando per la nascita di Iveco nel 1975 fino a oggi che il brand è parte integrante della galassia CNH Industrial. L'occasione è dunque di quelle ideali per conoscere e intervistare il nuovo numero uno di Iveco: da poco più di due mesi al comando della Casa torinese c'è Pierre Lahutte, manager motivato e appassionato, che nel ruolo di Iveco Brand President ha le idee molto chiare sulla rotta da seguire.

”

FAR PARTE DI UN GRANDE GRUPPO INTERNAZIONALE È LA MIGLIORE GARANZIA PER GUARDARE ALLO SVILUPPO FUTURO DELL'IVECO SUL PIANO COMMERCIALE SIA SUI MERCATI CONSOLIDATI CHE SU QUELLI DESTINATI A UNA SICURA CRESCITA.

“Sono nato nel Nord della Francia da una famiglia di agricoltori - inizia a raccontare Lahutte - e in un certo senso fin da subito ho avuto dei segnali di quello che sarebbe stato il mio destino: mia mamma mi ha sempre raccontato che sono quasi nato nell'automobile di marca Fiat del dottore; poi, appena ho cominciato a camminare ho iniziato a guidare un trattore Fiat. Inoltre, sono sempre stato cliente Fiat come trattorista, i miei cugini erano dealer Fiat con due sedi, ho passato

l'esame per la patente truck a 18 anni su un Iveco. Ci sono degli eventi nella vita che forse predispongono a un certo cammino umano e professionale. Ho studiato in America e in Francia, sono entrato in New Holland dove sono rimasto per 15 anni per poi passare due anni fa a Iveco per occuparmi di bus: è stata questa un'esperienza stupenda e altamente formativa, una scuola di business difficilissima per la situazione del trasporto pubblico in generale. E ora sono passato alla guida di Iveco, che per me si traduce in un'ulteriore grande soddisfazione personale. Sono molto contento di trovarmi nel ruolo di responsabile e leader di questa organizzazione che si sta progressivamente trasformando". "Iveco per tanto tempo è stata un'organizzazione forse troppo italiana, un po' chiusa su sé stessa - continua Pierre Lahutte - mentre CNH ha allargato la sua visione e le sue ambizioni di sviluppo. Con integrazione in CNH ci viene data una grande opportunità, ovvero quella di avere a che fare con un'azienda che si occupa di molte cose e ha un vero talento per capire i business di nicchia e rispettare le specificità di ogni business su cui specializzare ogni marchio. Con integrazione in CNH, per esempio, la business bus di Iveco ha avuto un suo ruolo specifico e speciale. Nei primi due



Pierre Lahutte, Iveco Brand President

mesi che ho trascorso alla guida di Iveco, mi sono reso conto che il business truck richiede agilità intellettuale e tecnica per indirizzare meglio il business del cliente. Tutto questo riconduce alla grande opportunità di Iveco di essere integrata in CNH: ciò porterà a un'imponente trasformazione che sarà sicuramente positiva per Iveco".

A Lahutte chiediamo di entrare più nello specifico su quelle che sono le concrete prospettive di evoluzione di Iveco in seno a CNH Industrial, dal punto di vista del recupero di un maggior dinamismo in termini di prodotto e sotto il profilo commerciale. "Sul prodotto non credo affatto che non ci sia dinamismo - risponde il Presidente - Basta guardare i lanci che abbiamo fatto, come il nuovo Daily. Iveco è un'azienda che ha sempre avuto un grande talento nel progettare e far evolvere i suoi prodotti, nell'innovazione, e ciò lo dimostra ancora oggi. È vero che dal punto di

vista commerciale ci siamo un po' arrestati: Iveco è stata danneggiata più degli altri competitor dal fermo dei mercati domestici tradizionali e di riferimento (Sud Europa, Est Europa, Brasile) nonché di quelli emergenti dove Iveco è presente da tempo. È anche vero che alcuni dealer hanno perso in cinque anni l'80 per cento del loro business e questo è stato un colpo durissimo. La mia ambizione è ricreare la giusta dinamica commerciale; e penso anche che Iveco sia stata troppo timida nell'aggregare i nuovi mercati. Negli ultimi due anni, abbiamo firmato importanti contratti che danno l'idea di come ci stiamo muovendo: Iveco Bus fornirà ben 710 autobus Crossway a Deutsche Bahn che così punta su una nuova flotta di autobus ecologici e confortevoli. In Germania abbiamo vinto la concorrenza del più grande costruttore bus tedesco; siamo tornati a giocare un ruolo da protagonisti a Parigi e in nuovi mercati Iveco ha realizzato impor-

I VERTICI IVECO DAL 1975

Bruno Beccaria	(1975-1979)
Jacques Vandamme	(1979-1980)
Giorgio Manina	(1980-1984)
Giorgio Garuzzo	(1984-1990)
Giancarlo Boschetti	(1990-2002)
Michel De Alambert	(2002-2004)
Josè Maria Alapon	(2004-2005)
Paolo Monferino	(2005-2010)
Alfredo Altavilla	(2010-2012)
Lorenzo Sistino	(2013-2014)
Pierre Lahutte	(2014)

tanti consegne: 150 Crealis a gas a Baku, capitale dell'Azerbaijan, 350 Citelis diesel ad Astana, capitale del Kazakistan. Contratti nati anche grazie alla dinamica di CNH, visto che in Azerbaijan e Kazakistan Iveco

IVECO VISION

NUOVO CONCEPT DI VEICOLO COMMERCIALE PER LA MOBILITÀ DEL FUTURO

Si chiama Iveco Vision è un concept tecnologico per la mobilità del futuro che la Casa torinese ha presentato allo IAA di Hannover. È il nuovo step Iveco nella continua ricerca di nuove soluzioni tecnologiche d'avanguardia e nell'interpretazione degli scenari futuri. Dalla tecnologia di Iveco Dual Energy, lo chassis presentato all'edizione 2012 dello IAA che riassumeva possibili tecnologie per il veicolo leggero del futuro, nasce ora Iveco Vision, concept dedicato alla mobilità a basso impatto ambientale che raggruppa in un veicolo commerciale una serie di soluzioni innovative.

La rivoluzione targata Iveco Vision parte proprio dal sistema Dual Energy, una tecnologia che prevede la possibilità di utilizzare due tipi di trazione, una esclusivamente elettrica, per garantire emissioni locali nulle e bassi livelli di emissioni acustiche, e un'altra ibrida (termoelettrica), adatta per gli spostamenti a lungo raggio e per missioni extraurbane, che permette una riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2 fino al 25 per cento. Con questo schema, una transfer unit specifica viene accoppiata a un motore elettrico dotato di alberi di trasmissione

che permettono di ottenere un veicolo ibrido ma anche un sistema di trazione adattiva con gestione dell'energia in tempo reale. Il veicolo si adatta quindi al tipo di trazione più indicata, sulla base della specifica missione che il mezzo sta compiendo: la modalità ibrida migliora la velocità commerciale e l'autonomia su strade extraurbane, mentre la modalità elettrica è l'ideale per muoversi senza restrizioni nelle aree urbane, grazie alle sue emissioni zero. Come naturale evoluzione del progetto Dual Energy, Iveco ha ripensato per il concept Vision telaio, carrozzeria, interni e interfaccia utente: il risultato è un veicolo commerciale, ottimizzato per la consegna door-to-door. Iveco Vision è tra l'altro dotato di un sistema di gestione del carico basato su alcuni lettori che identificano le merci per collocarle correttamente al suo interno e attivano dei dispositivi di contenimento in grado di impedire il movimento dei pacchi di maggiori dimensioni. Oltre a proteggere le merci da eventuali danni e ottimizzare la gestione dello spazio, il carico e lo scarico delle merci avvengono più velocemente, garantendo così un servizio più efficiente.



Lo sviluppo del Daily, nato 35 anni fa, non si ferma. Pierre Lahutte presenta la sua visione futura.



Pierre Lahutte (a destra), nuovo numero uno di **Iveco**, riceve il trofeo "Van of the Year 2015", conquistato dall'Iveco EcoDaily, da **Jarlath Sweeney**, Presidente della giuria del premio "Van of the Year".

Bus non era presente".

Lahutte guarda al futuro con la mente aperta e lo sguardo puntato sul mondo intero. Non solo per in virtù delle numerose esperienze all'estero ma anche per indole personale. "Mentalmente so che con CNH il mondo per me non ha frontiere. Ho lavorato per CNH negli Stati Uniti, in Brasile, in Africa, in Giappone. Non ci sono barriere psicologiche nel pensare a un mercato come un mercato raggiungibile. È questo il dinamismo di Iveco da ricostruire, perché i padri fondatori dell'azienda avevano da subito pensato di andare in Cina e in tanti altri posti dove nessuno aveva ipotizzato si potesse andare. È vero che questo dinamismo si è fermato sotto il duro colpo del crollo dei mercati domestici ma è proprio la dinamica di marchio e quella commerciale che voglio rilanciare, rimboccandosi le maniche e riconoscendo che Iveco non è un'azienda italiana ma è nata come fusione franco-tedesca-italiana e ha quindi un'identità fondamentalmente europea. Abbiamo consolidato operazioni, come quella in Cina, che sono all'avanguardia dal punto di vista dello sviluppo internazionale. Iveco è un colosso internazionale la cui ricchezza risiede nella multiculturalità e nella capacità di anda-

re oltre. Se per qualche tempo tutto questo si è per così dire parzialmente eclissato, con CNH è arrivato il momento di risvegliarlo ritrovando l'anima reale di Iveco". Pierre Lahutte affronta anche il tema dell'organizzazione interna di Iveco. All'obiezione secondo la quale negli ultimi sette-otto anni la squadra Iveco si sia mostrata fragile in conseguenza a una politica di turn-over continui, il Brand President ha prontamente ribattuto: "negli ultimi due mesi ho fatto qualcosa che Iveco non aveva mai fatto con decisione negli ultimi anni: anche se adoro l'Italia mi sono allontanato da Torino per viaggiare nei mercati, ovunque, per andare a incontrare le persone, la gente di Iveco che vive il contatto diretto con il cliente. Questo è mancato negli ultimi anni perché Iveco ha assunto una natura un po' troppo corporate, anche se oggi Iveco non è più una corporate ma un brand business all'interno della corporate CNH; CNH non ha un vero e proprio headquarter ma è ovunque, i suoi top manager operano in realtà diverse e si radunano una volta al mese per fare il bilancio insieme; c'è multiculturalità, e sono positivamente stupito di andare nei mercati e trovare talenti che hanno grandi capacità, una generazione di manager

Iveco nel mondo con forti potenzialità da manifestare sul campo. A me tocca far nascere e crescere tutto questo, ricreare la squadra Iveco che ama il brand e lo porterà avanti nel futuro".

Lahutte risponde con determinazione anche quando gli chiediamo di entrare nel dettaglio del mercato italiano, dove clienti e dealer Iveco lamentano di non avere più interlocutori sicuri, dal momento che le persone di riferimento cambiano continuamente per via degli accelerati turn-over: "L'ansietà della rete è comprensibile in un contesto di crisi, quando si ha la necessità di avere un punto di riferimento che dia stabilità. Ma se guardiamo i nostri concorrenti, ci sono anche lì turn-over significativi. Penso che la rete in Italia debba capire che l'azienda non è italiana, va ben oltre l'Italia e oltre i confini di uno dei mercati di origine. Deve riconoscere questo oggi. Se fossimo concentrati solo sulla realtà italiana, questa azienda non crescerebbe; abbiamo bisogno di andare oltre. Oggi quasi tutti i manager di punta Iveco sono di origine italiana e trovano strano che un dealer italiano non sappia a chi indirizzarsi. Oggi la vera problematica di Iveco è avere una squadra che sappia parlare cinese, polacco,

rumeno, portoghese... Credo che questo sia fondamentale. Le opportunità all'estero possono avere un ritorno positivo in Italia. Un esempio ci viene dato da Fiat Chrysler: la spinta dinamica e di speranza che sta tornando in Italia è dovuta al fatto che sono state colte opportunità al di là dell'oceano che hanno arricchito l'azienda". Sul prodotto, Pierre Lahutte dichiara che "la strada da seguire è chiara. Sono due le nostre priorità: sostenibilità e Total Cost of Ownership. Vogliamo sviluppare prodotti sostenibili che diano un TCO vantaggioso per i clienti. Non siamo qui per creare un brand premium, non è la nostra ambizione, ci sono altri competitor che hanno più talento per farlo. Noi vogliamo concentrarci sul TCO per i clienti e il rispetto dell'ambiente per essere un buon business partner per i clienti. L'arroganza è proibita. Siamo al servizio dei clienti che oggi hanno diverse difficili sfide da affrontare: economica, finanziaria e ambientale. Rispettare le norme ma a un costo economico vantaggioso: ecco la nostra mission". Su possibili alleanze strategiche di Iveco nel prossimo futuro, Pierre Lahutte è categorico nel respingere l'ipotesi: "già dobbiamo gestire la formidabile alleanza strategica con CNH. Siamo del resto parte del terzo gruppo di capital goods del mondo, non siamo in cerca di un'alleanza ma puntiamo unicamente all'eccellenza del servizio al cliente. Abbiamo risorse tecnologiche all'avanguardia per andare avanti bene. Basti pensare ai motori: oggi non siamo noi a cercare partner ma sono gli altri che vengono da noi a comprare i propulsori".

Iveco si presenta dunque come global player in continua evoluzione: l'attenzione dell'azienda è rivolta a 360° ai vecchi e nuovi mercati. "La lista dei mercati che interessano Iveco è lunga - precisa Lahutte - Entrando più nel dettaglio, c'è crisi dei mercati emergenti dovuta al conflitto in Ucraina e alle instabilità che si stanno verificando in altre parti del mondo. In Brasile c'è crisi di credito. Sicuramente, per quanto riguarda il prossimo futuro, la più importante area per noi sarà l'Africa. Inaugureremo una fabbrica in Sudafrica: il continente nero è una regione che vogliamo coccolare, una priorità, l'Africa è alle nostre porte, c'è enorme sinergia con il prodotto europeo e il prodotto Iveco è ben riconosciuto; il Trakker per esempio è un grande protagonista del mercato, un vero e proprio Re dell'Africa. Il Brasile consolida la nostra presenza e offre ulteriori grandi potenzialità. Ci concentriamo dove le opportunità sono più favorevoli, come in Russia e in generale

nell'Euro-Asia. In Cina ci siamo già, ma il Sud Est asiatico in generale è un'opportunità sottovalutata da Iveco mentre CNH registra una forte presenza".

Le ambizioni e i desideri del neo Brand President Iveco hanno un ampio orizzonte: "Voglio che Iveco sia più internazionalizzata, risvegliare il Dna multiculturale delle origini, riprendere volumi e mercato dove il mercato è oggi, superare la situazione difensiva un po' troppo bloccata sui mercati domestici che soffrono e riprendere l'iniziativa su questi mercati - ricordo che grazie al contratto con Deutsche Bahn oggi in Germania ci sono migliaia di tedeschi che si fanno trasportare dai nostri bus - risvegliare la capacità di progettarsi dove ci sono le opportunità, avere più flessibilità per adattarsi ai mercati. Uno dei tratti fondamentali dell'azienda, che viene dalla cultura italiana, è la flessibilità e la capacità di adattarsi. Smettere di piangere ai confini delle Alpi e andare oltre: questa è la mia priorità". Occhi puntati sui mercati extraeuropei ma senza dimenticare il vecchio continente, alla cui evoluzione il numero uno di Iveco presta massima attenzione.

"L'Europa - continua - non è un mercato emergente ma stabile e consolidato. Dovrebbe riprendersi progressivamente. La ripresa è stata un poco ritardata

e in questo fine anno le prospettive sui pesanti sono piuttosto conservative, sicuramente negative rispetto al 2012 e 2013. Vedo più dinamismo nel segmento dei light che normalmente è il termometro della ripresa economica. Con il nuovo Daily abbiamo un dinamismo supplementare legato al prodotto. La ripresa avverrà anche se non sarà quella esponenziale di un mercato emergente. Noi di Iveco vogliamo riprenderci la market share che in Europa, anche per via del mix mercato avversario, è attualmente al minimo storico, a parte l'Eurocarro. Dovunque sia il mercato io lo devo andare a cercare". Il futuro passa anche attraverso la giusta considerazione e il rispetto che si deve al passato. "L'anno prossimo Iveco compie 40 anni - conclude Pierre Lahutte - e già festeggiamo con l'assegnazione del 'Van of the Year 2015' al nuovo Daily. Sono molto contento dell'ennesimo premio vinto dal Daily, che quando è stato lanciato avevo tre anni. Daily è un capitale che ereditiamo dalle generazioni precedenti, quelle che hanno fondato l'Iveco; le nuove generazioni devono essere all'altezza dei padri fondatori. Il vero successo però non sta in un premio, che è certo un bel incoraggiamento, ma nasce al fianco dei nostri dealer e con i nostri clienti, al loro servizio. Saranno loro a darci il successo se avremo lavorato bene".

Evoluzione dei prodotti Iveco nella sua storia negli ultimi 40 anni.



Stralis Hi-Way, ammiraglia dell'**Iveco**, sempre più apprezzato dalle grandi aziende di trasporto.



Una vista dell'imponente stand **Iveco** al centro dell'attenzione dei visitatori del Salone di Hannover.

Intervista



Bernd Maierhofer, Executive Board Member MAN Truck & Bus

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

EfficientCruise con risparmio di carburante fino al sei per cento, TopTorque con 200 Nm di coppia in più per tutti i motori D26, MAN TipMatic 2 con nuove funzioni del cambio e TGX EfficientLine 2. "Con queste premesse non possiamo che affermare un principio base: MAN è leader in tecnologie applicate ai truck ed è sempre in primo piano nelle innovazioni per la riduzione del consumo di carburante. Perché sono i trasportatori a chiederlo". Con queste parole l'ingegner

bavarese nel settore Ricerca e Sviluppo, Bernd Maierhofer, 54 anni, è praticamente cresciuto nel "mechanical engineering". Ha iniziato la carriera in MAN nel 1992 assumendo diversi ruoli di responsabilità gestionale e di sviluppo prodotto. Due anni fa è entrato nello staff oggi diretto dal CEO Anders Nielsen per occuparsi di Ricerca e Sviluppo sul piano globale. Manager determinato, è anche persona colloquiale, che nel lavoro unisce grinta, passione e un pizzico di creatività che non guasta. "Oggi più che mai - ha detto Bernd Maierhofer - gli investimenti in Ricerca e

Bernd Maierhofer, Executive Board Member MAN Truck & Bus

“Il nostro segreto? Efficienza e passione”

termini di efficienza, riduzione dei consumi e durabilità dei prodotti. Oggi chi si mette al volante di un camion MAN può essere certo di guidare un mezzo sicuro, confortevole e affidabile. Senza dimenticare l'aspetto estetico e soprattutto soluzioni per aiutare chi trasporta per lavoro a risparmiare: nello sviluppare i nuovi servizi, ad esempio Connected CoDriver, il nuovo servizio di MAN ProfiDrive (l'Academy deputata alla formazione professionale degli autisti, ndr), abbiamo sfruttato le nuove tecnologie mettendoci anche un po' di fantasia. È come se l'autista avesse al suo fianco un passeggero che si occupa di lui e gli fa da "coach" per fargli sviluppare uno stile di guida economico". MAN ha portato a Hannover la sua "intelligenza" in fatto di tecnologie di sicurezza ma anche novità come le trazioni alternative. Come lo immagina il futuro del trasporto? "Siamo di fronte - ha risposto il

storica un ruolo da protagonista, nei truck come nei bus, nel mercato europeo come in quello latino americano. Naturalmente ci sono Paesi più sensibili in merito alla tutela ambientale e a loro MAN propone soluzioni ad hoc: ad esempio a Stoccolma abbiamo consegnato 56 Lion's City tra cui diverse unità ibride. Siamo leader nelle trazioni a metano per gli autobus (non a caso il premio per l'autobus dell'anno è stato assegnato al Lion's City a metano) e stiamo sperimentando la trazione ibrida e a metano per il truck". Qual è l'attuale posizione di mercato di MAN? "In Europa - ci ha risposto l'ingegner Maierhofer - la nostra quota nel 2013 era del 16,5 per cento nel segmento sopra le 6 t e siamo i secondi costruttori europei. Con l'introduzione e il completamento della gamma Euro 6 l'obiettivo è rafforzare ulteriormente la posizione. In Italia la quota sul settore truck è dell'8 per cento ed

MOTORI ALTERNATIVI



TGX, L'AMMIRAGLIA DAL CUORE NUOVO

Tema conduttore dei nuovi modelli presentati da MAN alla IAA l'efficienza dei consumi: tecnologie innovative permettono di ridurre il consumo di carburante di autocarri e autobus, contribuendo da un lato alla riduzione dei costi di esercizio, dall'altro a quella delle emissioni. Al centro della scena il modello di punta tra gli autocarri: TGX D38, a Hannover presentato per la prima volta al pubblico. Con le sue potenze da 520, 560 e 640 cv, la nuova ammiraglia innalza ulteriormente il vessillo della flotta MAN. Il truck presenta una catena cinematica su misura con numerose nuove efficienti funzionalità ed è destinato a trasporti particolarmente esigenti.

Cuore del veicolo il nuovo motore sei cilindri in linea D38, con cilindrata da 15,2 litri, caratterizzato da un'eccellente dispiegamento di forze: conferisce al TGX D38 la massima forza di trazione per ogni necessità senza pretendere d'infrangere i record di potenza; i tecnici MAN hanno preferito dedicarsi a affidabilità, efficienza e abbattimento dei costi di esercizio. Anche il nuovo TGX EfficientLine 2 adotta questa filosofia: a bordo sono installate di serie tutte le tecnologie di efficienza, prima di tutte le precedenti regolazioni della velocità di marcia (FGR) EfficientCruise, la TopTorque per l'aumento di coppia e il sistema MAN TeleMatics ancora più performante. Con TGX EfficientLine, MAN si aggiudica il modello di maggior successo, concepito per la riduzione del consumo di carburante, attualmente presente sul mercato.

Dal 2010, anno di lancio del modello sul mercato, oltre 27mila professionisti si affidano ai modelli e pacchetti EfficientLine. MAN ha offerto ai visitatori della fiera anche uno sguardo sul futuro dei veicoli industriali: con il progetto MAN TGX Hybrid, per la prima volta MAN presenta una trazione ibrida per il trasporto di lunga percorrenza. La principale fonte di trazione è rappresentata dal motore diesel: un ulteriore sistema cinematico con motore elettrico offre la possibilità di recuperare, accumulare e riutilizzare l'energia di frenata. Il maggior numero di chilometri viene percorso sui tragitti lunghi, per cui è in questo campo che risiede il maggiore potenziale complessivo di risparmio di CO2 tra tutte le applicazioni ibride su veicoli industriali. Poiché il motore elettrico si attiva solo a supporto del diesel, ne risulta un sistema snello, di peso ridotto: i componenti ibridi di questo sistema pesano circa 400 kg. Per il servizio di distribuzione si possono invece scegliere altre modalità di trazione. MAN amplia perciò il suo portafoglio di veicoli a metano: alla IAA 2014 MAN ha offerto una panoramica della tecnologia "metano" su autocarro con un nuovo telaio per il TGM. Questi veicoli possono essere impiegati, ad esempio, in area comunale o per le consegne del commercio al dettaglio, oppure come veicoli per consegna pacchi.

I vantaggi sono apprezzabili nei centri cittadini dove gli autocarri con motore a metano non solo sono più ecologici ma anche più silenziosi per quanto riguarda rumore interno e passaggio in accelerazione: all'orecchio umano la rumorosità del veicolo risulta praticamente dimezzata. Anche qui, come nel settore degli autobus, si deve tenere conto anche dell'economicità: i costi del carburante si riducono fino al 35 per cento.

”

SIAMO IN UNA FASE DI PROFONDO CAMBIAMENTO NEL SETTORE E MAN RICOPRE UN RUOLO DA PROTAGONISTA, GRAZIE AGLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO: OGGI È INDISCUTIBILE LA NOSTRA LEADERSHIP IN SOLUZIONI SICURE E CONFORTEVOLI.

Bernd Maierhofer, membro del Board di MAN Truck & Bus, illustra la presenza MAN al Salone IAA. In uno stand di 10mila mq che riportava i colori tipici del brand in ogni luogo, dall'area espositiva alle sale meeting fino agli spazi recreational, la Casa di Monaco ha esposto il meglio della sua tecnologia che punta all'efficienza nel pieno rispetto delle performance. Quindi l'ammiraglia TGX con un nuovo cuore, il TGX D38, autocarro ad alte prestazioni, ma anche il potente motore diesel per autotrazione pesante D3876, il nuovo TGX EfficientLine 2 con tutte le possibili tecnologie di efficienza, l'EfficientCruise per abbattere le emissioni di CO2, motori alternativi ibrido e metano, nuove soluzioni di assistenza per aiutare i camionisti a risparmiare e tanto, tanto spazio dedicato al mercato latino americano dove MAN è campione di vendite. Uomo di punta del costruttore



Alla rassegna di Hannover tra le novità MAN il TGX con i propulsori dotati di nuova tecnologia.



Sviluppo sono determinanti: la crisi economica ha reso oltremodo importante l'aggiornamento costante delle nuove tecnologie. MAN investe il 5 per cento del suo business in Ricerca e Sviluppo e oggi i risultati si vedono in

manager di Monaco - a un profondo cambiamento che attraverso la società civile e quindi anche i sistemi di trasporto, che sono chiamati a evolvere di pari passo con i cambiamenti socio ambientali. MAN occupa in questa fase

è in linea col target che ci eravamo prefissati. Va molto bene il settore dell'autobus dove MAN detiene una quota del 10,5 per cento in aumento dell'1,6 rispetto al 2013. Le numerose aggiudicazioni di veicoli per il TPL fanno ben sperare per il rafforzamento della quota di mercato". Qual è la sua previsione per il 2015? "Per il 2015 - ci ha risposto in conclusione il manager del costruttore di Monaco - ci aspettiamo un livello di mercato in aumento in Europa e nella maggior parte dei mercati non europei, una volta che l'effetto speciale dell'introduzione dell'Euro 6 sia giunto al termine. Purtroppo alcune situazioni politiche nei paesi emergenti non consentono di avere tassi di crescita garantita, penso a Brasile, India e Russia: risolti questi problemi credo proprio che lo sviluppo sarà inarrestabile e MAN ha le soluzioni giuste per recepire i venti di ripresa".



L'efficienza incontra la potenza.

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

Il MAN TGX spinto dai nuovi motori D38 porta in strada una perfetta sintesi di efficienza e potenza e dà un energico impulso al successo del tuo business. Con potenze da 382 kW (520 CV) a 471 kW (640 CV nel segmento dei traini eccezionali) e coppie motrici da 2.500 a 3.000 Nm, gli inediti propulsori ridefiniscono gli standard di potenza, affidabilità e redditività. Basta premere leggermente l'acceleratore e la dinamica di marcia si esprime allo stato puro, accompagnata da spiccate caratteristiche di economicità. Scopri la catena cinematica di classe superiore: www.mantruckandbus.it/D38





DAIMLER TRUCKS

I FUTURI ORIZZONTI DELLA

FABIO BASILICO
HANNOVER

È il truck del futuro l'ossessione di Daimler Trucks. Lo si è visto chiaramente allo IAA di Hannover, dove Mercedes-Benz Trucks e Fuso, ovvero i due brand di riferimento del colosso di Stoccarda, non hanno usato mezzi termini per illustrare con dovizia di dettagli e ricchezza di particolari quella che è la strategia per i trasporti di domani. Tanta tecnologia per prodotti all'avanguardia, servizi sempre più rispondenti alle complesse esigenze dei clienti, ma soprattutto la visione del truck del futuro prossimo venturo. Dal punto di vista tecnologico Mercedes-Benz Trucks ha ribadito la sua leadership mondiale schierando i primi della classe, le serie A il cui compito è indicare la via da percorrere: dall'Actros all'Arocs e all'Antos fino all'Atego. Mercedes-Benz Trucks è stato il primo costruttore in Europa a dotare tutta la

È AL FUTURO CHE GUARDANO MERCEDES-BENZ TRUCKS E FUSO, I DUE BRAND DI RIFERIMENTO A LIVELLO MONDIALE NEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI DEL COLOSSO DI STOCCARDA. NON SOLO PRODOTTI E SERVIZI ALL'AVANGUARDIA DELLA TECNICA E DELLA FUNZIONALITÀ MA ANCHE LA VISIONE DEI TRASPORTI DI DOMANI CHE SAPPIANO CONIUGARE EFFICIENZA, SICUREZZA E RISPETTO DELL'AMBIENTE.

sua flotta della tecnologia Euro 6. Uno step fondamentale che insieme ad altri qualifica l'attuale offerta truck del costruttore tedesco come punto di riferimento in fatto di redditività, sicurezza e comfort di comando. Lo stesso vale per Mercedes-Benz Special Trucks, con gli specialisti Econic, Unimog e Zetros. Mercedes-Benz prosegue lungo questa strada e, insieme a ulteriori importanti novità, in occasione dello IAA 2014 svela uno studio che offre un affascinante sguardo sul futuro dell'autocarro.

Il titolo è saggiamente provocatorio: "Future Truck 2025". Si tratta di un viaggio nel futuro dei veicoli industriali o per meglio dire "vedere già oggi il truck di domani". In estrema sintesi, il messaggio è



Mercedes-Benz Actros, anche nelle nuove versioni Euro 6, continua a proporsi come il campione del trasporto merci sulle lunghe distanze per i consumi contenuti, per la sicurezza e in ultima analisi per la sua elevata redditività.

questo: tra dieci anni gli autocarri potranno viaggiare in modo autonomo sulle strade e sulle autostrade d'Europa. La prova che non si tratta di fantascienza è stata data da Mercedes-Benz lo scorso luglio, sull'autostrada tedesca A14, nei pressi di Magdeburgo: Daimler ha mostrato le eccellenti capacità di un veicolo capace di guidarsi da solo, il "Future Truck 2025" appunto, che rappresenta una rivoluzione in termini di efficienza e sicurezza, una rivoluzione per il traffico stradale e le infrastrutture, per il mestiere del camionista e per le società di spedizioni. Il veicolo è stato sviluppato da Daimler Trucks nell'ambito dell'iniziativa "Shaping Future Transportation" con l'obiettivo di salvaguardare le risorse, ridurre le emissioni di ogni genere e garantire, allo stesso tempo, il maggiore grado possibile di sicurezza della circolazione. La svolta tecnologica epocale si basa sulla connectivity, ovvero il pilastro dell'era digitale

INTERVISTA

BERNHARD: "UNA GAMMA COMPLETA CHE RIDUCE I COSTI E MIGLIORA LE PRESTAZIONI"

Un entusiasta Wolfgang Bernhard, membro del Board of Management di Daimler e Responsabile di Daimler Trucks & Buses, ha aperto la conferenza stampa del colosso tedesco allo IAA di Hannover. Un evento nell'evento, che ha mostrato la forza industriale e la leadership di rilevanza mondiale che oggi Daimler è in grado di esprimere. "Driving the future" - ha dichiarato Bernhard - è lo slogan della nostra presenza allo IAA 2014 di Hannover: nessuno incarna meglio questo obiettivo dei marchi di veicoli industriali del Gruppo Daimler, produttore leader a livello mondiale che spazia dai veicoli commerciali per le consegne urbane fino agli autocarri per i trasporti eccezionalmente pesanti. Questo slogan si applica non solo all'attuale gamma Mercedes-Benz, Setra e Fuso, ma anche alle prospettive per un prossimo futuro: lo spettacolare studio di design Future Truck 2025 Mercedes-Benz dimostra quanto potrà diventare efficiente, sicuro, interconnesso e autonomo il trasporto di



merci fra un decennio circa".

Punto focale dello stand Daimler allo IAA 2014 è stata la leadership tecnologica nei rispettivi segmenti. Leadership che si traduce nella ricerca della massima attenzione alle esigenze dei clienti. Ha spiegato Wolfgang Bernhard: "Questo principio, nel settore dei veicoli industriali, si esprime soprattutto attraverso tre lettere: TCO, ovvero Total Cost of Ownership (costo totale di proprietà). Sia che si tratti di veicoli Mercedes-Benz, Setra o Fuso, la minimizzazione dei costi ottenuta attraverso una combinazione fra massima efficienza e massime prestazioni è sempre un aspetto centrale. Il tema del TCO è in primo piano soprattutto nei messaggi pubblicitari che riguardano gli autocarri Mercedes-Benz: investimento e finanziamento, consumo di carburante, assistenza e valore residuo. Ai bassi consumi di carburante va aggiunto un altro fattore di uguale importanza: la tutela dell'ambiente ottenuta grazie alla riduzione delle emissioni di CO₂".

"Anche se ogni marchio si presenta separatamente - ha detto ancora Bernhard - i veicoli dei tre marchi disposti a semicerchio offrono a chi osserva una visione panoramica, consentendo a ognuno di trovare subito il marchio e il segmento che preferisce. Gli highlight di Daimler Trucks sono stati messi in particolare evidenza. Per Fuso si è trattato del Canter da 8,55 t ptt e del nuovo Canter E-Cell di produzione europea a trazione esclusivamente elettrica. Mercedes-Benz Special Trucks ha presentato l'Econic NGT con motore a gas: un'altra pietra miliare per i sistemi di propulsione 'verdi'. Esattamente al centro del campo visivo di tutti i visitatori in entrata è stato invece collocato il pezzo clou di Daimler Trucks al Salone IAA: lo studio di design Future Truck 2025 Mercedes-Benz. I visitatori hanno anche potuto scoprire vari aspetti legati al TCO come i servizi Mercedes-Benz Bank, CharterWay, FleetBoard, ProfiTraining, Mercedes-Benz Service, Mercedes ServiceCard e TruckStore.

AUTOBUS MERCEDES-BENZ E SETRA SEMPRE PIÙ AVANZATI

TECNICA, VERSATILITÀ E COMFORT AL SERVIZIO DEI PASSEGGERI

Grande spazio sullo stand Daimler alla divisione Daimler Buses incarnata dai brand Mercedes-Benz e Setra. Tante le novità esposte, a testimonianza di un business di rilevanza mondiale per il gigante di Stoccarda: "in Europa, nei primi otto mesi del 2014 - ha dichiarato in conferenza stampa Hartmut Schick, Responsabile di Daimler Buses - abbiamo aumentato le vendite del 23 per cento in confronto allo stesso periodo dello scorso anno".

Grande interesse hanno suscitato le quattro premiere internazionali Setra: il funzionale Setra MultiClass 400 LE business, una serie di autobus Low Entry straordinariamente redditivi per i trasporti extraurbani; il Setra ComfortClass 500 MD, versatile autobus a pianale medio; i modelli a pianale rialzato della ComfortClass 500 HD che vengono adesso integrati dal club-bus S 511 HD e dal "gigante" S 519 HD. "MD: due lettere che presto si faranno notare nel settore degli autobus - ha detto Schick - Stanno per 'Mitteldecker', ovvero 'a pianale medio', e caratterizzano una nuova famiglia di modelli all'interno della Serie ComfortClass 500. La ComfortClass 500 MD si compone di autobus da turismo redditivi e confortevoli con un'altezza di 3,56 m. La gamma MD deriva dal sistema di produzione modulare della ComfortClass 500 e abbina il vano passeggeri dell'autobus a pianale rialzato a una sottostruttura più bassa. La nuova famiglia si compone dei modelli

S 515 MD (lunghezza 12,3 m) e S 516 MD (13,1 m)".

Il nuovo ComfortClass 500 MD copre i segmenti dei viaggi turistici, dei brevi tour e delle escursioni, ma può svolgere anche servizi navetta e trasporti aziendali, servire linee a lungo raggio e rivelarsi ideale anche per l'uso combinato. Il sistema di trazione è basato sul compatto 6 cilindri in linea OM 936 Mercedes-Benz da 7.7 litri con potenza di 260 kW/354 cv. In alternativa è possibile adottare l'OM 470 che, da una cilindrata di 10.7 l, eroga una potenza di 265 kW/360 cv o 290 kW/394 cv. Alla trasmissione del moto provvede il cambio a 6 marce totalmente automatizzato GO 250-8 PowerShift. Anche il brand Mercedes-Benz ha fatto sentire la sua presenza con la gamma al gran completo, a cominciare dal Citaro, best seller mondiale con più di 40mila unità vendute, che ora propone interessanti integrazioni all'attuale gamma: ad esempio, a richiesta è disponibile anche l'autosnodato Citaro G con il compatto 6 cilindri in linea OM 936 h montato orizzontalmente. Motore che eroga una potenza di 260 kW/354 cv da 7.7 litri di cilindrata e raggiunge una coppia massima di 1.400 Nm.

Il best seller tra i turistici della Stella (circa 1.000 unità l'anno in Europa occidentale) è il Turismo, che festeggia 20 anni di onorata carriera. A partire dal prossimo anno, il Turismo sarà disponibile con due importanti sistemi di sicurezza (sistema antisbanda-



Anche molte novità ad Hannover da parte di Mercedes e Setra Bus.

mento SPA e sistema di frenata d'emergenza AEBS, Advanced Emergency Braking System). Novità interessano anche la gamma del prestigioso autobus a pianale rialzato Travego e quella dell'extraurbano Intouro (più di mille esemplari all'anno prodotti finora). Chiudevano la rassegna Mercedes-Benz i versatili minibus Sprinter, di cui recentemente è stato consegnato l'esemplare numero 20mila.

STELLA

che stiamo vivendo.

Se è vero che secondo le previsioni indicano un forte sviluppo del trasporto merci in Europa parlano di un netto au-

menti nel settore, è soltanto una parte dei problemi che andranno affrontati in futuro; ad esso si aggiunge la crescente pressione dei costi per le aziende di

"Highway Pilot" una risposta coerente e realistica agli sviluppi e alle problematiche attuali. Alla base c'è il fatto che il truck comunica con l'ambiente e viaggia in modo autonomo. A preparare la strada al camion del futuro ci sono oggi sistemi di assistenza alla guida e telematici: il sistema di mantenimento della distanza Stop-and-Go Assist, il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza Active Brake Assist 3, il sistema antisbandamento e le carti-

autonoma è già oggi un dato di fatto sulle strade pubbliche: molte autovetture moderne per esempio parcheggiano automaticamente su comando del guidatore. La tecnica si occupa di cercare uno spazio delle giuste dimensioni e di manovrare lo sterzo, mentre il guidatore non deve fare altro che accelerare e frenare, come ad esempio con il Park Assist Mercedes-Benz. La guida autonoma, oltre al vantaggio di rendere omogenea la circolazione stradale, riduce significativamente i consumi di carburante e le emissioni: diventa infatti possibile calcolare i tempi dei trasporti e i propulsori degli autocarri subiscono minori sollecitazioni per via dello stile di guida uniforme. Le nuove attività svolte durante la marcia dall'autista o manager dei trasporti rivoluzionano anche il mondo delle spedizioni, trasformandolo in un sistema fluido e autodidatta.

Per la prima volta Mercedes-Benz Trucks ha esposto insieme allo IAA le quattro serie A che sono i quattro punti cardinali della sua attuale proposta mondiale: Actros, Arocs, Antos e Atego. Ad Hannover il pubblico ha visto per la prima volta un gioiello della moderna ingegneria meccanica applicata ai trasporti, il nuovo trattore per carichi pesanti Actros SLT (abbreviazione di Schwer-Last-Transporter, ovvero veicolo per trasporti pesanti). Della famiglia fa parte anche l'Arocs SLT. Il veicolo corona la serie Actros, caposcuola dell'ultima generazione di veicoli industriali con la Stella e, attualmente, il numero uno in Europa tra gli autocarri per lunghe percorrenze. L'Actros SLT è in grado di trainare fino a 250 t di peso

complessivo e offre una tecnologia assolutamente di primo piano come l'innovativa frizione con Turbo Retarder (TRK) che combina una frizione per lo spunto, idraulica ed esente da usura, e un retarder con elevata potenza frenante. Il cambio Mercedes PowerShift 3 a 16 marce con programma di innesti appositamente sviluppato assicura poi sempre il rapporto di trasmissione ideale. Mercedes-Benz offre il suo trattore per carichi pesanti con numerose configurazioni degli assi, la più complessa delle quali è quella dell'Actros SLT 8x8, un potente truck a quattro assi a trazione integrale. Forza, robustezza ed efficienza caratterizzano anche lo specialista del cava cantiere Arocs che dispone in tutte le versioni, da quella con cassone ribaltabile fino alla motrice per semirimorchio, di tutte le caratteristiche che vengono maggiormente richieste per l'impiego più gravoso. Anche Arocs viene offerto su richiesta con frizione Turbo Retarder e per l'impiego stradale caratterizzato da esigenze di trazione occasionalmente più elevate è disponibile il nuovo "Hydraulic Auxiliary Drive" (HAD): l'asse anteriore viene dotato di motori al mozzo attivabili, che provvedono all'azionamento dell'asse. Una novità nel programma Arocs è anche quella rappresentata dall'Arocs 6x4 con altezza d'appoggio bassa della cabina. Un veicolo indicato per le zone caratterizzate da basse altezze libere. Antos è invece lo specialista nel servizio di distribuzione pesante e può essere adattato in modo specifico alle esigenze d'impiego individuali con una molteplicità di varian-

ti. Una novità in questo senso è rappresentata dalla possibilità di dotare il veicolo di un asse anteriore con sospensioni pneumatiche. Una soluzione per i mezzi destinati agli autotreni per carichi passanti che, grazie a questo equipaggiamento, nell'ambito di una determinata combinazione, possono essere regolati esattamente sull'altezza necessaria.

Atego è leader sul mercato europeo nel campo degli autocarri per il servizio di distribuzione con peso massimo ammesso compreso tra 6,5 e 16 tonnellate e difende la sua posizione di benchmark nel segmento degli autocarri leggeri e medio-pesanti per qualità, affidabilità, economicità dei lavori di riparazione e manutenzione e durata. Come Antos e Arocs, anche il nuovo Atego ha festeggiato il suo debutto allo IAA di Hannover.

Riflettori accesi anche sul Fuso Canter, che oltre alle sue rinomate doti di affidabilità si distingue sul mercato per essere pioniere dell'alimentazione eco-friendly. Il nuovo Fuso Canter E-Cell rappresenta infatti l'eccellenza nel settore della propulsione esclusivamente elettrica e a emissioni locali zero degli autocarri leggeri: un'autonomia di 100 km, la vigorosa potenza di 110 kW/150 cv e un carico utile dell'autotelaio di 3 t per un peso totale ammesso di 6 t. Otto Canter E-Cell sono attualmente utilizzati da clienti per un impiego sperimentale della durata di un anno. Inoltre, già dalla fine del 2012 è disponibile in Europa il Canter Eco Hybrid, veicolo che consente di ridurre fino al 23 per cento consumi ed emissioni di CO2. Ancora più parco nei consumi e redditizio è il Fuso Canter con alimentazione a gasolio Euro 6: con il pacchetto Ecoefficiency di serie il consumo di carburante e le emissioni di anidride carbonica si abbassano fino al 9 per cento. Con un peso massimo ammesso che raggiunge 8,55 tonnellate, con cassone fisso o ribaltabile di fabbrica e la trazione integrale ulteriormente perfezionata del Canter 4x4, la serie Fuso Canter si è presentata ad Hannover nella sua forma migliore, dimostrandosi ancora una volta punto di riferimento della ricca proposta del Gruppo Daimler Trucks.



Lo spettacolare studio di design Future Truck 2025 presentato al Salone di Hannover.

mento e del fatto che il carico principale sarà sostenuto dal trasporto su gomma, poiché si ritiene che solo una minima parte dei trasporti potrà essere trasferita su altri mezzi. Pensare a realistiche soluzioni di modalità innovative potrebbe rivelarsi l'unica strada percorribile per aumentare l'efficienza dei trasporti, far diventare la circolazione più sicura per tutti gli utenti della strada e ridurre ulteriormente le emissioni di CO2. Non è tutto. Il sovraccarico delle infrastrutture, conseguenza del calo degli investi-

autotrasporti: i prezzi del carburante e i pedaggi tendono a salire e gli autocarri sono sempre più cari a causa della continua emanazione di leggi sempre più restrittive, come dimostra l'entrata in vigore della normativa Euro 6 all'inizio di quest'anno. Inoltre, la legge ha reso obbligatorio da quest'anno l'Electronic Stability Program e dal prossimo i sistemi AEBS (Advanced Emergency Braking System) e LDWS (Lane Departure Warning System). Il Mercedes-Benz Future Truck 2025 fornisce con il suo sistema

ne tridimensionali per il Tempomat precedente Predictive Powertrain Control esistono già in Casa Mercedes-Benz, come i prodotti telematici FleetBoard che vanno dalla gestione flotte (fleet management) alla gestione trasporti fino alle soluzioni App per conducente e azienda. Il prossimo passo è evidente: unire tra loro i sistemi e integrarli, perfezionando e collegando telecamere e sensori radar. Inoltre, l'autocarro del futuro potrà connettersi con tutti gli aspetti dell'ambiente che lo circonda. La guida parzialmente





DAF TRUCKS

Silenzio, CF è al lavoro

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

In occasione del Salone IAA 2014 Daf ha presentato il modello ultra silenzioso CF Euro 6 introdotto nella gamma come veicolo specificamente studiato per applicazioni di distribuzione serale e notturna. Il modello Daf CF Silent, disponibile dall'inizio del 2015, è dotato di un'impostazione specifica: quando CF viene impostato sulla modalità speciale "silenziosa", il livello di rumorosità non supera 72 dB(A) e questo significa che il veicolo è conforme alle condizioni per la certificazione come "Quiet Truck" (veicolo silenzioso), cosa che consente carico e scarico di merci in aree in cui si applicano restrizioni di rumore nelle ore se-

rali, notturne o di primo mattino. Lo speciale pulsante "Silent" è presente sul cruscotto in posizione intuitiva, in modo che l'autista avvii il sistema quando lo ritenga opportuno. Se premuto, il tasto mette in funzione un apposito software che passa a un programma che limita coppia e regime del motore. I cambi marcia avvengono a regimi del motore inferiori e anche l'innovativo rivestimento del cambio contribuisce alla riduzione del rumore. Daf metterà a disposizione sul mercato il modello CF ultra silenzioso per applicazioni di distribuzione all'inizio del 2015 come trattore 4x2, con Day Cab, Sleeper Cab e Space Cab opzionali e, ovviamente, un'ampia gamma di passi. Entro fine anno saranno disponibili diverse configurazioni

per gli assali.

Base del Silent è il nuovo modello CF Euro 6 presentato nel 2013 al Truck Show di Birmingham al fianco del Daf LF Euro 6, con cui condivide un piano di sviluppo teso a garantire la massima efficienza di trasporto, i costi d'esercizio più bassi del settore e le migliori prestazioni. Destinato a un'ampia gamma di applicazioni, CF Euro 6 è dotato di nuovo telaio e nuova trasmissione, mentre il nuovo design dell'abitacolo e degli esterni enfatizza la somiglianza con il nuovo modello XF. "Oggi - afferma Harrie Schippers, Presidente di Daf Trucks - Daf propone una nuova gamma completa di veicoli Euro 6 estremamente efficienti. Gli ingenti investimenti effettuati nei prodotti Euro 6 costi-

tuiscono parte integrante del piano di crescita strategico della nostra azienda. Il progetto Euro 6 rappresenta il programma d'investimento e sviluppo più importante realizzato in 85 anni di storia di Daf. Il modello presentato ad Hannover si basa sull'eccezionale reputazione che i precedenti modelli hanno conquistato tra gli operatori del settore dei trasporti e, nel caso del CF, tra i conducenti per il segmento da 18 fino a masse totali di 44 tonnellate". Ispirato dalle eccezionali qualità dell'acclamato modello XF Euro 6, Daf CF presenta un design degli esterni decisamente accattivante: la prominente calandra superiore e inferiore ben integrata conferisce i chiari caratteri distintivi della famiglia, grazie anche al pannello cromato

in posizione centrale con il logo Daf. Un design sofisticato che contribuisce a ottimizzare raffreddamento del motore e aerodinamica del veicolo. I fari sono dotati di luci di posizione integrate di serie per un'eccellente visibilità durante il giorno; come opzione sono disponibili gli anabbaglianti a LED, caratteristica unica di Daf. Nuove sono anche le luci di svolta opzionali integrate nel paraurti,

gamma CF e LF utilizza un sistema di ricircolo dei gas di scarico insieme alla tecnologia SCR e a un filtro antiparticolato per garantire le massime prestazioni di rigenerazione passiva. Come tutti i motori dispone di cinghia trapezoidale multipla e ventola montata direttamente sull'albero motore senza azionamento intermedio, cosa che consente di risparmiare sui costi di manutenzione, miglio-

AL DEBUTTO AL SALONE IAA DI HANNOVER IL VEICOLO ULTRA SILENZIOSO PER APPLICAZIONI DI DISTRIBUZIONE CF EURO 6 SILENT, SPECIFICAMENTE STUDIATO PER LE OPERAZIONI SERALI E NOTTURNE. BASTA PREMERE L'APPOSITO TASTO E UN SOFTWARE LIMITA COPPIA E REGIME DEL MOTORE.

che seguono la direzione di marcia in fase di svolta e durante le manovre per garantire maggiore sicurezza.

Il nuovo Daf CF Silent è equipaggiato con motore Paccar MX-11 Euro 6 da 10,8 litri e sarà disponibile con potenze comprese tra 210 kW/286 cv e 320 kW/435 cv. Un motore già noto per i suoi bassi livelli di rumorosità, dotato di un monoblocco completamente nuovo, che può contare su tecnologia common rail di ultima generazione, turbo a geometria variabile e una serie di comandi avanzati per garantire la massima efficienza. Per rispettare la conformità alla severa normativa Euro 6 sulle emissioni e per mantenere elevata l'efficienza nei consumi, CF Silent come il resto della

rare l'affidabilità, ridurre peso e consumo di carburante. La coppa dell'olio è realizzata in materiale sintetico, per ridurre peso e rumorosità. Il filtro del carburante e il separatore d'acqua con spurgo automatico sono stati combinati in una singola unità, montata direttamente sul motore per facilitare al massimo gli interventi di manutenzione.

Inoltre, lo scambiatore di calore dell'olio, combinato con il filtro dell'olio per formare un singolo modulo, è realizzato in acciaio inossidabile per renderlo ancora più resistente. I cablinghi con rivestimento in schiuma, realizzati per garantire la massima affidabilità, sono una caratteristica unica nel settore.



Daf LF, CF e XF si sono presentati ad Hannover con una ricca serie di novità finalizzate a garantire una migliore efficienza del trasporto.

INTERVISTA

SCHIPPERS: "INNOVAZIONE FULCRO DELLA STRATEGIA DAF TRUCKS"

Con il motto "Sempre la soluzione giusta" Daf Trucks si è presentata alla fiera IAA 2014 con una gamma al gran completo di prodotti e servizi per offrire la soluzione giusta per ogni applicazione di trasporto. Oltre al veicolo CF Silent per la distribuzione, il Ceo Harrie Schippers ha parlato dei nuovi trattori CF e XF con pianale ribassato, che consentono di raggiungere la massima efficienza per il trasporto di grandi volumi. Inoltre, il numero uno di Daf Trucks ha annunciato l'arrivo sul mercato di tecnologie sofisticate, quali il regolatore di velocità predittivo in combinazione con il cambio predittivo per ottimizzare ulteriormente l'efficienza nel consumo carburante. I due dispositivi saranno disponibili in optional dal prossimo gennaio sui modelli CF e XF Euro 6 con cambio automatico AS Tronic a 12 marce. "I nuovi modelli CF e XF con pianale ribassato costituiscono una delle nostre principali innovazioni - ha dichiarato Schippers - Il montaggio di pneu-



matici a basso profilo (315/45/R22.5) e l'adattamento delle sospensioni pneumatiche hanno consentito di ridurre l'altezza della ralla da 96 ad appena 91 centimetri. Ciò significa che, entro i 4 metri di altezza massima del veicolo, è possibile utilizzare rimorchi con altezza interna di 3 metri, permettendo di sistemare volumi maggiori di 100 mc e di ottenere la massima efficienza di trasporto. Un'altezza interna di 3 metri è inoltre particolarmente preziosa per gli operatori dei trasporti del settore automobilistico nel cui ambito vengono spesso utilizzati container standardizzati dell'altezza di un metro, poiché è possibile impilarne tre nel semi-rimorchio". I nuovi trattori con pianale ribassato saranno disponibili con un passo di 3,60 e 3,80 metri e saranno dotati di motori all'avanguardia Paccar MX-11 da 10,8 litri e MX-13 da 12,9 litri. "Il regolatore di velocità predittivo - ha spiegato il Ceo di Daf Trucks - utilizza tecnologie GPS avanzate per determinare la posizione esatta del veicolo e sapere quali circostanze di guida devono essere prese in considerazione nei successivi 1 o 2 km. Infatti, il sistema 'guarda' avanti e anticipa pendenze e discese. Il conducente imposta la velocità desiderata in anticipo, nonché lo scarto consentito sopra e sotto questo valore, con tre opzioni pre-programmate disponibili per lo scarto ammesso verso il basso. Entro l'intervallo specificato, il regolatore di velocità predittivo determina la velocità ideale, mentre il cambio predittivo seleziona la marcia ideale".

INTERVISTA

CLAES NILSSON: "INNOVAZIONI DI LIVELLO MONDIALE"

All'IAA di Hannover Volvo Trucks ha presentato un programma di prodotti che, in appena due anni, è stato radicalmente rinnovato: sterzata dinamica Volvo, sospensioni anteriori indipendenti, servizi connessi e più recentemente I-Shift Dual Clutch elevano la produttività degli operatori e l'operatività a un livello completamente nuovo. "Attraverso una serie di soluzioni innovative - afferma Claes Nilsson, presidente di Volvo Trucks - abbiamo dotato il conducente di tutti gli strumenti necessari per svolgere un lavoro di qualità ed eccellenza. L'esempio più recente è il nuovo I-Shift Dual Clutch, presentato per la prima volta al grande pubblico all'IAA". Volvo I-Shift Dual Clutch è la prima doppia frizione al mondo studiata per veicoli pesanti prodotti in serie. La tecnologia consente di cambiare marcia senza interruzioni nell'erogazione di potenza. In questo

modo, la coppia viene mantenuta e il camion non perde l'abbrivio durante il cambio di marcia. "Più pesante sarà il carico trasportato - aggiunge Claes Nilsson - più difficili saranno le condizioni di guida e più frequenti i cambi di marcia, ma maggiori saranno i vantaggi con I-Shift Dual Clutch. Sarà inoltre più facile seguire il flusso del traffico e garantire una guida sicura e più rilassata". La sterzata dinamica Volvo è un'altra innovazione, oggi famosa in tutto il mondo grazie a "The Epic Split". Il premiato filmato con Jean Claude Van Damme è stato finora visualizzato più di 75 milioni di volte su YouTube. La sterzata dinamica Volvo migliora il controllo del veicolo con una precisione molto elevata. "Il sistema - spiega il Presidente di Volvo Trucks - elimina le vibrazioni del volante che si manifestano di solito sui manti stradali irregolari. Poiché sterzare è

diventato così semplice, il conducente potrà guidare più rilassato, anche grazie al minor rischio di infortuni professionali". Due delle soluzioni tecniche che hanno maggiormente migliorato la manovrabilità del nuovo camion Volvo sono le sospensioni anteriori indipendenti e lo sterzo a pignone e cremagliera. Inserite nel nuovo Volvo FH nel 2012, insieme rappresentano un notevole miglioramento per la stabilità direzionale e in curva del camion. "Oltre alla produttività dell'operatore - prosegue Claes Nilsson - Volvo Trucks è particolarmente impegnato sul fronte della disponibilità del veicolo. Ad esempio, ai trasportatori che firmano un Contratto di Servizio Volvo Gold viene garantito il massimo livello di operatività. Dietro questa promessa c'è una vasta rete di officine e una varietà di servizi, ma anche un'altra innovazione tecnologica: Telematics Gateway. Questa nuova

funzionalità consente alle officine di monitorare a distanza il camion per tenere sotto controllo l'usura delle diverse parti e personalizzare la manutenzione e le riparazioni di conseguenza, allo scopo di ridurre il rischio di fermo non programmato". Due tratti che accomunano le innovazioni di Volvo Trucks negli ultimi anni sono lo humour e l'entusiasmo che accompagnano il lancio. I filmati The Ballerina Stunt, The Epic Split e The Hamster Stunt sono stati dei grandi successi. Per il lancio di I-Shift Dual Clutch, Volvo ha sviluppato un altro filmato, The Casino, dove uno scintillante Volvo FH sale sul tappeto rosso a una serata di gala al Casinò di Sanremo. "Posizionare il nostro camion di punta in un'ambientazione così elegante come un casinò - afferma Claes Nilsson - in cui tipicamente si trovano molte auto sportive, ci è sembrata la scelta migliore".



VOLVO TRUCKS

I-Shift Dual Clutch e motori all'avanguardia

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

I-Shift a doppia frizione e nuovo motore per FH16 Euro VI i protagonisti Volvo Trucks all'IAA Commercial Vehicles 2014 di Hannover. La Casa svedese ha presentato le sue ultime tecnologie a cominciare da I-Shift a doppia frizione, prima trasmissione a doppia frizione per i camion a distribuzione globale. Volvo Trucks era presente con un ventaglio di dieci veicoli e molti altri prodotti tra i quali un motore Volvo D13 Euro VI che equipaggiava un Volvo FH 540 Globetrotter con cabina XL, con spazio ampio al punto di consentire di stare in

pedi.

I-Shift Dual Clutch è una trasmissione che consiste di due alberi e una doppia frizione. Ciò significa che è possibile selezionare due marce in una volta. I-Shift a doppia frizione è basato sulla collaudata tecnologia Volvo I-Shift, ma la metà anteriore della scatola è stata completamente modificata nuovi componenti. Con questa cassella di carico controllato, il rapporto cambia senza alcuna interruzione della trazione. Pertanto, la coppia viene mantenuta e il veicolo non perde velocità quando si cambia marcia. Per il conducente, questo significa che rotola in modo più confortevole ed efficiente. "In situa-

zioni che richiedono molti cambi marcia, ad esempio su pendii o strade con molte curve e svolte - spiega Claes Nilsson, Presidente e Ceo di Volvo Trucks - I-Shift a doppia frizione porta la guida dei camion in una dimensione totalmente nuova. Qui in Volvo Trucks siamo molto orgogliosi di poter offrire ai trasportatori questa innovazione".

I-Shift a doppia frizione è una trasmissione composta da due alberi d'ingresso e, appunto, una doppia frizione. Ciò significa che è possibile selezionare due marce contemporaneamente ed è la frizione a determinare la marcia attiva al momento. "Alla guida - spiega

Astrid Drewsen, Product Manager Powertrain in Volvo Trucks - si ha l'impressione di avere a disposizione due cambi. Quando una marcia è selezionata in un cambio, nell'altro è già preparata la marcia successiva. Con le doppie frizioni il cambio marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di potenza e, di conseguenza, la coppia motore viene mantenuta invariata e il comfort di guida migliora in modo significativo".

Le trasmissioni a doppia frizione sono già impiegate nelle auto, ma Volvo Trucks è il primo produttore al mondo a offrire una soluzione del genere per veicoli pesanti prodotti in serie. "Per i camion - spiega Drewsen

- questo cambio farà davvero una grande differenza in termini di guidabilità. Più pesante è il trasporto e più difficili sono le condizioni operative, maggiori saranno i vantaggi con I-Shift a doppia frizione. Con i cambi marcia automatizzati, in cui non c'è interruzione dell'erogazione di coppia, è più sem-

pendente (IFS) con cremagliera e pignone dello sterzo, prima sospensione indipendente sviluppata per camion, al Salone montata su un Volvo FH 540 con I-Shift Dual Clutch. Massima attenzione allo IAA per Volvo Dynamic Steering. Questo nuovo sterzo combina il tradizionale servosterzo idraulico

TECNOLOGIE DEL FUTURO ALLA BASE DELLE NOVITÀ
PRESENTATE DAL COSTRUTTORE SVEDESE.

PROTAGONISTA ASSOLUTA LA PRIMA TRASMISSIONE A
DOPPIA FRIZIONE PER CAMION DISTRIBUITA IN TUTTO IL
MONDO, AL SALONE MONTATA SU UN VOLVO FH 540.
ATTENZIONE PER IL VOLVO DYNAMIC STEERING.

plce mantenersi al passo con il traffico, specie su tratti di strada difficili. La guida risulta quindi più rilassata e sicura".

Ispirato al mondo delle gare, il nuovo I-Shift Dual Clutch definisce un nuovo standard per la guidabilità. È la prima volta che un veicolo per il trasporto di merci pesanti viene dotato di una tecnologia del cambio di questo tipo. "È una sensazione

al controllo elettronico del motore elettrico associato con il meccanismo di sterzo. Il risultato è uno sterzo preciso che offre al conducente un ambiente di lavoro più sicuro, più confortevole e più piacevole. Allo IAA il sistema era integrato in un Volvo FMX 10x4 ribaltabile. Un Volvo FH 6x2 da 460 cv conteneva un'altra innovazione: una sorta di ESP per basse velo-



magica - dichiara Björn Lyngsö, Project Manager di I-Shift Dual Clutch - rendersi conto che la massima potenza è sempre disponibile". Una trasmissione a doppia frizione consente cambi di marcia molto più rapidi. Le frizioni lavorano in parallelo, con una marcia sempre innestata. I-Shift Dual Clutch sarà disponibile a partire dall'autunno 2014 su Volvo FH, con motori D13 Euro VI e con potenze di 460, 500 e 540 CV, come alternativa all'I-Shift e al cambio manuale.

Oltre a I-Shift Dual Clutch, Volvo Trucks propone un'ampia offerta di altre tecnologie uniche sul mercato. Tra queste una sospensione anteriore indi-

cità che evita "l'effetto portafoglio" su strade scivolose invernali e nelle uscite autostradali. Il sistema è disponibile per dumper con rimorchio.

Ad Hannover il motore Volvo D16 Euro 6 ha celebrato la sua anteprima. È già disponibile in tre versioni di potenza dalla primavera del 2014: 750 cv (3.550 Nm), 650 cv (3.150 Nm) e 550 cv (2.900 Nm). Il più potente motore del camion al mondo progettato in serie, il D16 750, è stato presentato al Salone in due diverse versioni dell'FH16: in una configurazione trattore-rimorchio FH16 8x4 e su telaio 6x4 con un carico di legno fresco proveniente dalla Svezia.



RENAULT TRUCKS

La quadratura del cerchio

IL COSTRUTTORE LIONESE HA INFATTI ESPOSTO LA PIÙ COMPLETA E MODERNA GAMMA DI VEICOLI OGGI SUL MERCATO, LANCIATA NEL 2013: DAL NUOVO MASTER DA 2,8 TONNELLATE AL K DA 120 T, BEN 9 VEICOLI HANNO DATO AL PUBBLICO DEL SALONE TEDESCO LA POSSIBILITÀ DI TOCCARE CON MANO I PROGRESSI COMPIUTI DA RENAULT TRUCKS IN MATERIA DI EFFICIENZA, PERFORMANCE E ROBUSTEZZA.

FABIO BASILICO
HANNOVER

È la completezza la parola cardine che rende conto della massiccia presenza di Renault Trucks allo IAA di Hannover. Il costruttore lionese ha infatti esposto la più completa e moderna gamma di veicoli oggi sul mercato, lanciata nel 2013: dal nuovo Master da 2,8 tonnellate al K da 120 t, ben 9 veicoli hanno dato al pubblico del Salone tedesco la possibilità di toccare con mano i progressi compiuti da Renault Trucks in materia di efficienza, performance e robustezza. Nel dettaglio i veicoli esposti sullo stand della Losanga erano: T 520 High, T 430 Optifuel, t 430, K 460, C 460 Optitrack, D 12 Biodiesel, D Cab 2 m, Maxity e nuovo Master. Accanto ai veicoli "veri", Renault Trucks ha allestito sul proprio stand un veicolo labora-

torio che ha mostrato una serie di innovative soluzioni che consentiranno un'ulteriore riduzione dei consumi di carburante nel prossimo futuro. Quello della riduzione dei consumi e dell'incremento dell'efficienza e della redditività è stato del resto il leit motiv dell'esposizione della Casa francese. A partire dal design dei veicoli, per passare poi alle soluzioni del programma Optifleet per la gestione flotte, alla tecnica della guida economica fino all'Optitrack, un sistema che consente ai veicoli in azione su terreni difficili di acquisire più trazione mantenendo nel contempo un basso livello di consumi al pari di un veicolo che viaggia su strade regolari.

Le nuove gamme della Losanga vanno al cuore della profittabilità aziendale e si dimostrano strumenti affidabili per contenere i costi. Renault

Trucks, che considera sempre più l'automezzo come un centro di profitto che non deve mai lasciare a piedi il cliente, deve tutelarne l'attività e infondere orgoglio nei conducenti, ha già dimostrato con i fatti (in primis con l'apprezzamento delle aziende clienti) che quanto afferma è vero. Per la nuova gamma Lunga Distanza T, Renault Trucks propone un unico veicolo la cui modularità consente di coprire tutte le esigenze dei clienti nel campo del trasporto a lungo raggio. La gamma è stata concepita per proporre ai trasportatori il perfetto equilibrio tra risparmio di carburante e comfort di vita a bordo. Dispone di una catena cinematica implementata, di nuovi motori Euro 6 e di una cabina inedita. Grazie al design, a un angolo d'inclinazione del parabrezza di 12° con conseguente miglioramento del Cx fino al 12 per

cento e alla nuova catena cinematica, la gamma T mostra uno dei più bassi consumi del mercato, in calo del 5 per cento rispetto alla precedente generazione, nonostante i vincoli legati alla normativa Euro 6.

Per quanto riguarda i motori, la famiglia T è equipaggiata con i nuovi Euro 6 DTI 11 e DTI 13. Inoltre, il cambio automatizzato Optidriver di serie ha un nuovo software di gestione d'innesto dei rapporti. C e K sono le gamme Edilizia e Cava/Cantiere. La C, disponibile con due larghezze di cabina, è caratterizzata da un importante carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e bassi consumi. Inoltre, l'elevata motricità e la capacità di superamento di passaggi difficili le consentono di soddisfare le esigenze dei professionisti del movimento terra. Quanto alla gamma K, essa rap-

presenta il nuovo standard di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di passaggi difficili con il miglior angolo d'attacco del mercato (32°).

La gamma C, inoltre, può essere equipaggiata con Optitrack, il sistema di trazione idrostatica sull'asse anteriore, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità, mentre la gamma K dispone di versioni convenzionali con tutte le ruote motrici. Al Salone è stata lanciata la nuova configurazione 8x6, sviluppata per i lavori nel settore edilizio. I nuovi motori Euro 6 offrono un consumo inferiore agli Euro 5 e un livello di performance mai raggiunto: oltre ai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 è proposto l'Euro 6 DTI 8 per Renault Trucks C, con potenze di 250, 280 e 320 cv. La gamma D per la Distri-

buzione propone quattro veicoli per coprire l'insieme delle esigenze dei clienti: D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 t), D Cab 2.1m (da 10 a 18 t), il D Wide (da 18 a 26 t) e il D Access (da 18 a 26 t).

Per gli utilizzi che rientrano nella fascia che va dalle 18 alle 26 tonnellate, Renault Trucks propone due modelli D con ampie caratteristiche di versatilità e funzionalità: il D Wide e il D Access. D Wide propone una cabina di 2,3 metri e configurazioni 4x2 (18/19 t) e 6x2 (26 t). Adatto per le operazioni di distribuzione più svariate, D Wide è dotato di propulsori che fanno riferimento all'unità 7.7 litri DTI 8 con tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. I cambi sono di quattro tipi: manuale a sei o nove marce, automatico a 6 rapporti e automatizzato a 12 velocità. Caratteristica vincente del D Wide è la combinazione di sospensioni meccaniche e pneumatiche sul telaio, anteriormente e posteriormente, che offre un'estesa gamma di opzioni a seconda dell'utilizzo a cui il veicolo viene destinato.

Il D Access (da 18 a 26 t) è il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che disponga di una larghezza fuori tutto di 2,29 metri. Ciò gli permette per esempio di effettuare in modo ottimale la raccolta rifiuti in aree ristrette a limitato spazio di manovra, limitando al tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina. Un particolare non di poco conto se consideriamo i continui stop and go con conseguenti discese e risalite in cabina a cui sono sottoposti gli operatori della raccolta rifiuti urbana.

La gamma Access prevede anche una cabina di 2,5 metri nonché configurazioni 4x2 e 6x2, nel primo caso relativa alle versioni 18/19 t, nel secondo alla versione da 26 t. La motorizzazione di riferimento è il DTI 8 da 280 e 320 cv, abbinabili al cambio manuale a 9 marce oppure all'automatizzato Allison 3000 a 12 rapporti, particolarmente adatto per le applicazioni di raccolta e trasporto rifiuti urbani e che ha tra le sue caratteristiche vincenti quella di passare automaticamente alla marcia neutra ogni qual volta il veicolo si ferma senza ulteriori azioni da parte del conducente.

Con l'introduzione delle motorizzazioni Euro 6, D Access beneficia anche di un altro elemento tecnologicamente avanzato: un asse posteriore sterzante controllato elettronicamente che garantisce un'ottimale manovrabilità del mezzo alle basse velocità e una maggiore stabilità direzionale alle alte.

INTERVISTA

BRUNO BLIN: "LA CONQUISTA DEL TRUCK OF THE YEAR 2015 UNO STIMOLO IN PIÙ PER IL NOSTRO LAVORO"

L'elezione del Renault Trucks T a "International Truck of the Year 2015", avvenuta durante lo IAA di Hannover, è per Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks, il giusto e meritato riconoscimento del duro lavoro svolto dai tecnici della Casa francese per rinnovare completamente la gamma della Losanga, mettendo un campione della lunga distanza come il nuovo T al servizio degli autotrasportatori di oggi. "La giuria del premio, composta da 25 giornalisti della stampa internazionale di settore



- ha dichiarato con orgoglio Bruno Blin - ha riconosciuto nel Renault Trucks T un punto di riferimento assoluto del mercato, lo stato dell'arte della moderna ingegneria dei trasporti. I giurati hanno premiato il T tenendo conto di diversi criteri: innovazione tecnologica, comfort, sicurezza, prestazioni su strada, riduzione dei consumi, impatto ambientale e costi d'esercizio (TCO)". Come si legge nelle motivazioni dell'assegnazione del titolo di "Truck of the Year 2015" da parte della giuria, "la nuova

gamma T coniuga le caratteristiche di successo dei modelli precedenti della Casa francese con le più recenti innovazioni tecnologiche nel mondo dei veicoli industriali". L'ammiraglia francese ha conquistato un totale di 129 punti. "Sono estremamente contento di ricevere questo premio a nome di tutta la Renault Trucks - ha aggiunto il numero uno della Losanga - e vorrei dividerlo con tutti coloro che lavorano in azienda e nel nostro network in tutto il mondo. Questo premio ci rende orgogliosi non solo noi e



nello stesso tempo dona orgoglio a tutti coloro che acquisteranno i nostri truck e li guideranno". "Un anno fa - ha concluso Blin - Renault Trucks è entrata in una nuova era con il lancio di un'intera gamma rinnovata. Questo premio è il miglior modo per testimoniare la nuova identità del brand. Sono certo che il riconoscimento delle qualità del T da parte dei 25 giornalisti specializzati della giuria provenienti da altrettanti paesi europei sarà un prezioso contributo per conquistare nuovi clienti".

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

LUNGA DISTANZA
RENAULT TRUCKS T HIGH



renault-trucks.it





SCANIA

Blu da sogno

TORNANO LE SERIE LIMITATE FIRMATE DA SVEMPA, CELEBRE ALLESTITORE SVEDESE SPECIALIZZATO NELLA PERSONALIZZAZIONE DEI TRUCK. DENOMINATA BLUE STREAM, LA NUOVA EDIZIONE È COSTITUITA DA 200 UNITÀ DESTINATE AI CLIENTI V8 SCANIA DI TUTTO IL MONDO, ITALIA COMPRESA.

tappetino centrale in pelle nera, decorati con impunture blu e grigie, tendine abitacolo nere e rivestimento del letto personalizzato Blue Stream. Inoltre, tutti i veicoli di questa serie limitata hanno una ricca dotazione di equipaggiamenti comprendente il pacchetto luci, il pacchetto autista, il pacchetto prestige e il pacchetto comfort.

La storia delle serie limitate Scania griffate Svempa inizia nel 2002 con "Top Class", seguita nel 2003 da "The King", quindi da "The Griffin" nel 2006, "Blue Shark" nel 2007, "Dark Diamond" nel 2009 e "Black Amber" nel 2011.



FABIO BASILICO
TRENTO

Svempa è tornato! Il celebre allestitore svedese specializzato nella personalizzazione dei truck ha firmato un'altra opera artistica su ruote. Dopo il successo delle precedenti edizioni limitate, Scania presenta la nuova serie limitata denominata Blue Stream: 200 unità destinate ai clienti V8 di tutto il mondo, Italia compresa.

Ogni veicolo viene identificato da una targhetta numerata posta sul cruscotto, lato passeggero. La nuova serie Blue

Stream combina tutta l'efficienza dei consumi che caratterizza i veicoli Scania Streamline con uno stile personale che si farà certamente notare sulla strada.

Lo stile Blue Stream si distingue per la verniciatura in un vivace blu metallizzato cangiante, che acquista sfumature e toni differenti a seconda della luce e del punto di osservazione. Verniciatura che decora non solo la cabina ma anche gli spoiler superiori e laterali, le minigonne, i parafranghi e il vano batterie posteriore. Le appendici aerodinamiche sono in

color argento, mentre le decalcomanie in nero, rosa e blu scuro strizzano l'occhio alla classica serie Streamline degli anni '90. Colore argento che ritorna nella decorazione delle maniglie sulle quali campeggia il simbolo V8.

Per sottolineare ulteriormente che si tratta di un V8 Scania, la griglia frontale, gli specchi, le prese dell'aria e tutti i dettagli attorno ai finestrini e al parabrezza sono dipinti in colore nero brillante.

Oltre alla vernice metallizzata e ai dettagli esterni, gli interni sono caratterizzati da sedili e

INTERVISTA

PAOLO CARRI: "UNA NUOVA SERIE LIMITATA CHE ESALTA LE QUALITÀ DEL PRODOTTO SCANIA"

A Paolo Carri, Direttore Pre-Sales & Marketing di Italscania, abbiamo chiesto di parlarci dell'impatto che la nuova prestigiosa edizione limitata Blue Stream avrà in Italia, da sempre terra di appassionati "Scanisti". L'intervista è stata anche l'occasione per il fare il punto sull'andamento Scania in relazione alle due ultime importanti consegne effettuate in Italia, quella all'azienda di Carrara impegnata nel trasporto del marmo e quella di un veicolo a metano al Consorzio Formula Ambiente di Cesena.

Quale prevedete sarà l'impatto della nuova serie limitata Blue Stream in Italia? Pensate possa incontrare l'interesse dei clienti V8 italiani? Qual è il bilancio italiano delle edizioni limitate precedenti griffate Svempa?

"Le serie limitate proposte negli anni da Scania sono sempre riuscite a catturare l'interesse di una élite di appassionati. E il Blue Stream conferma ancora una volta questo assunto. Inoltre, si tratta di una nuova edizione firmata da Svempa, la settimana dal 2002, che negli anni ha dimostrato di saper raccontare la storia e l'evoluzione del design del Grifone. Un linguaggio, quello dell'allestitore svedese, in grado di riassumere stile, storia e performance delle soluzioni Scania. Queste

peculiarità hanno stimolato il mercato e anche dall'Italia hanno iniziato ad arrivare i primi ordini. Passione e concretezza che, quindi, fanno di Blue Stream la moderna reinterpretazione dello Streamline 1991 e lo rendono un efficace volano di promozione del lancio dello Streamline 2014. Un chiaro esempio di come quello che appaga l'occhio, quando è Scania, è anche frutto di un continuo lavoro di ricerca e affinamento delle performance volto a garantire la migliore economia operativa".

Come si sta muovendo Scania per rilanciare il settore del cava cantiere alla luce della recente consegna all'azienda di Carrara impegnata nel trasporto del marmo?

"Nel corso degli ultimi anni, Scania ha aggiornato le specifiche dei propri mezzi da cava cantiere in modo da mantenerle all'altezza delle aspettative dei clienti più esigenti. Ci riferiamo ad esempio: al frontale off-road, estremamente robusto e adatto al fuori strada più impegnativo e a nuovi ponti posteriori che massimizzano la ground clearance e la trazione; a una specifica modalità di performance dello Scania Opticruise - la modalità off-road per l'appunto - che rende veramente efficace e confortevole l'utilizzo del



cambio automatizzato in situazioni dove non si sarebbe mai pensato di poterlo utilizzare; a un Retarder potenziato con maggiore coppia frenante ed efficace a più basse velocità; oltre a una gamma già disponibile di sospensioni e altre opzioni per ogni specifica esigenza. A ciò si unisce la completa disponibilità della gamma di motorizzazioni Euro 6, dai 9 litri, ad esempio per un 2 assi 'Builder', un maneggevole off-road che opera in ambito urbano e suburbano, ai V8 per i mezzi d'opera sottoposti agli impieghi più impegnativi. Tutto questo permette di affermare che il focus in casa Scania sul cava cantiere è massimo

e non a caso: mentre la sua presenza si consolida in Europa, si sta affermando sempre più in mercati di altri continenti anche nell'industria estrattiva, dove i veicoli vengono impiegati in condizioni estreme. La fornitura per le cave di Carrara dimostra che al nostro prodotto non manca nulla anche per le esigenze più specifiche e la flessibilità del nostro unico sistema modulare ci permette di 'cucire' un mezzo su misura, elemento che si è rivelato determinante con il cliente Mario Andrei".

Quale strategia sta seguendo Scania in merito ai veicoli a metano, alla luce della recente consegna alla Formula Ambiente? Sono in previsione ulteriori consegne di questa tipologia di veicoli?

"Da molti anni ormai Scania crede nel metano, quale combustibile ampiamente disponibile, amico dell'ambiente e del portafoglio. Le recenti forniture nel settore dell'igiene ambientale e anche nel trasporto di linea e nella distribuzione non sono certamente le prime nel nostro paese, anche se sono particolarmente significative in quanto sono state le prime con propulsore Euro 6. Siamo molto orgogliosi di questo motore, in quanto è in assoluto quello che più si avvicina alle performance di un diesel, da cui la sua versatilità. Proseguiamo convinti in questo cammino di crescita e di sviluppo, preannunciando che la gamma si amplierà presto con la disponibilità di nuove opzioni per quanto riguarda la trasmissione e la cabina. Nel mercato l'interesse è molto alto, anche in relazione agli incentivi statali, e consegne di nuovi mezzi sono già previste nell'immediato futuro".

I conti li facciamo sulla strada.



adpress.it

Uno Scania non è un'opinione.

Perché il costo totale di possesso è quello che conta.

COSTO TOTALE DI POSSESSO

CONSUMI

Scania Streamline anche con motori Euro 6 di seconda generazione: per un ulteriore risparmio fino all'8%

PRODUTTIVITÀ

Affidabilità, servizi efficienti e una rete capillare, per mantenere sempre in movimento il vostro business

VALORE NEL TEMPO

Il valore di un mezzo sicuro ed instancabile si riconosce sempre

Prenota la prova del veicolo presso il tuo concessionario di zona.

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA

www.scania.it

MERCEDÉS-BENZ

Unimog sorveglia le autostrade

GIÀ DAI PRIMI ANNI '80 DEL SECOLO SCORSO LE PRINCIPALI SOCIETÀ AUTOSTRADALI ITALIANE HANNO RICONOSCIUTO L'UNIMOG COME IL VEICOLO IDEALE PER LO SVOLGIMENTO DELLE MANSIONI PIÙ IMPEGNATIVE. L'ALLORA AUTOSTRADA DEL SOLE, OGGI AUTOSTRADE PER L'ITALIA E LA SARA, OGGI STRADA DEI PARCHI, FURONO I PRIMI GESTORI DI GRANDI ARTERIE AD ACQUISTARE UNIMOG. SEGUIRONO LA CISA PARMA-LA SPEZIA, L'AUTOSTRADA DEL BRENNERO, LA RAV RACCORDO AUTOSTRADALE VALDAOSTA E LE AUTOVIE VENETE.

GUIDO PRINA
ROMA

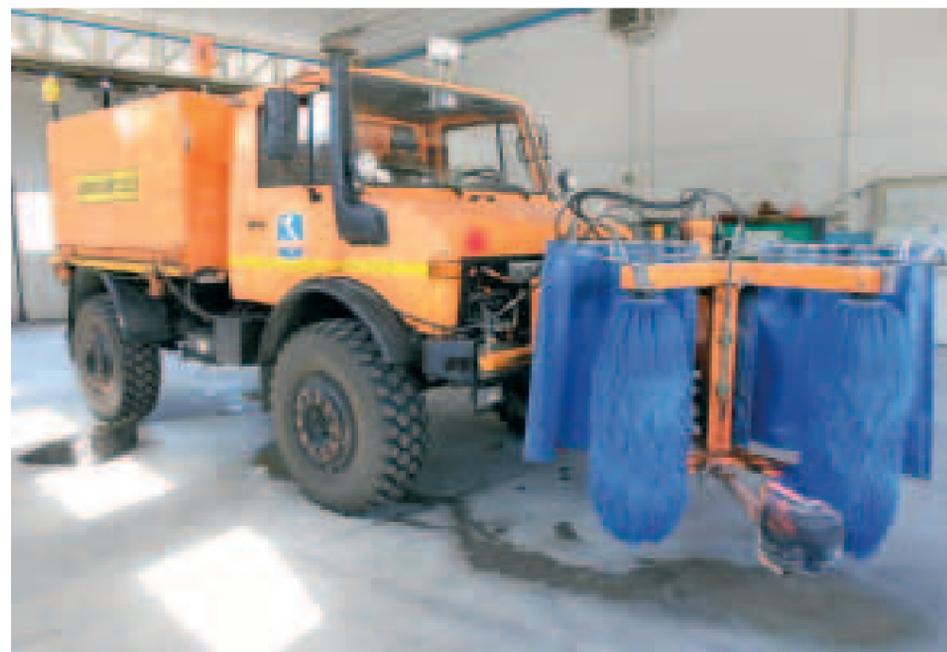
Non è esagerato definirlo l'angelo custode delle autostrade italiane. Specialmente nel periodo estivo caratterizzato dai grandi esodi per le vacanze, gli automobilisti possono contare sul pronto intervento e l'efficienza operativa, anche in condizioni meteorologiche avverse, di Mercedes-Benz Unimog. Agile e potente, versatile e dalla larghezza contenuta, Unimog svolge, non solo d'estate ma in tutte le stagioni, un ruolo da protagonista anche sulle strade italiane: i gestori delle principali reti autostradali lo hanno

scelto da oltre trent'anni per la sua affidabilità, polivalenza e facilità di utilizzo.

Unimog è il veicolo polivalente per eccellenza, con una tecnologia all'avanguardia che garantisce la massima versatilità di esercizio in totale sicurezza e grande semplicità. Questo si traduce in un'alta redditività che lo rende il partner ideale per le attività di gestione autostradale. Unimog del resto trova una perfetta applicazione nelle attività di manutenzione della rete stradale e viene, infatti, utilizzato in innumerevoli operazioni: dallo sgombero neve e il traino di autocarri bloccati in inverno, a mezzo di primo in-

tervento nelle operazioni antincendio, fino alla mansione di "lavatunnel" e falciaerba nella stagione estiva.

Già dai primi anni '80 del secolo scorso le principali società autostradali italiane hanno riconosciuto l'Unimog come il veicolo ideale per lo svolgimento delle mansioni più impegnative grazie alla trazione integrale con possibilità di bloccaggio dei differenziali, larghezza ridotta per il transito sulle corsie di emergenza, motore molto potente relazionato alle dimensioni, cabina confortevole, con tutti gli accessori originali direttamente dalla linea di produzione.



Parata di Mercedes-Benz Unimog del servizio autostradale.

hanno anche loro posizionato gli Unimog nei punti critici dove le condizioni meteorologiche avverse possono mettere in crisi la viabilità.

La Strada dei Parchi ha attualmente in servizio 15 Unimog, di cui 9 acquistati lo scorso anno, operanti sui difficili tratti abruzzesi. Società Autostrade per l'Italia dispone di oltre 50 Unimog, con 5 nuovi U423 L, recentemente entrati in

esercizio, dotati di motore Euro 6 da 231 cv ed equipaggiati con il sistema di sterzo variabile sinistra destra e viceversa Vario Pilot, cambio con riduttori per complessive 24 marce avanti e 22 retromarce per velocità operative inferiori a 1 km/h, sistema idraulico con 2 pompe e 4 distributori proporzionali e alleggerimento attrezzo anteriore, presa di forza anteriore indipendente dalla velocità di avanzamento, cassone con sponde in alluminio e gancio traino. Il peso totale di questi nuovi Unimog è di 14 tonnellate con un peso massimo ammesso sull'asse anteriore di 7 t, che permette di montare anche gli attrezzi

sciama. La nuova generazione non è solo più attraente, è soprattutto ancora più efficiente, più eco-compatibile, con consumi ancor più contenuti e le qualità tipiche di questi veicoli. Inoltre, l'impianto idraulico di lavoro è ancora più preciso e regolabile al millimetro, nonostante la maggiore potenza idraulica. Con la soluzione della propulsione sinergica, il veicolo portattrezzi reinterpreta la nozione di trazione idrostatica: la combinazione di trasmissione idrostatica e cambio di velocità consente adesso un passaggio istantaneo tra i sistemi durante la marcia.

Senza contare che i nuovi Unimog per l'impiego in fuoristrada estremo, identificati dalla denominazione U 4023 e U 5023, sono ancora più rispettosi dell'ambiente ed efficienti, conservando le spiccate performance in off-road, come i loro predecessori. La nuova generazione si differenzia da quella precedente per il design della cabina, per la plancia, così come per il motore e la sua collocazione. Il propulsore più potente impiegato nell'Unimog è il quattro cilindri Mercedes-Benz OM 934: un 5,1 litri di cilindrata che eroga 170 kW/231 cv e sviluppa la potente coppia di 900 Nm. Il motore è stato spostato in direzione posteriore sotto la cabina. In virtù di questa posizione centrale, il baricentro del veicolo è più basso a fronte di una maggiore altezza libera dal suolo: un ulteriore vantaggio che si aggiunge alle caratteristiche di marcia nell'impiego fuoristrada.

INTERVISTA

GUIDO CORRADI: "UNIMOG NON TRADISCE MAI LE ASPETTATIVE"

Sul ruolo sempre più importante che la gamma Unimog si sta costruendo sul mercato italiano abbiamo intervistato Guido Corradi, Responsabile Settore Veicoli Speciali Mercedes-Benz Italia.

Quali sono le motivazioni principali che giustificano la forte presenza di Unimog nel parco mezzi delle più importanti società di gestione della rete autostradale italiana?

"Da diversi anni la Società Autostrade ha individuato nell'Unimog un veicolo affidabile e sicuro, ideale per molteplici impieghi, ma soprattutto in grado di intervenire anche nelle condizioni climatiche più critiche. La trazione integrale 4x4, i bloccaggi dei differenziali, le prese di forza rappresentano, infatti, solo alcune delle soluzioni uniche, appositamente studiate che, fin dalla sua

nascita nel 1951, rendono l'Unimog un perfetto veicolo per la manutenzione stradale sia invernale che estiva. La Società Autostrade ha una rete autostradale di migliaia di km da gestire da nord a sud e l'Unimog rappresenta la soluzione tecnica ideale, ma anche la più economica. Si tratta, infatti, di mezzi polivalenti e robustissimi che garantiscono una vita media (e quindi un servizio) di oltre 30 anni".

Sono in programma consegne a breve di altri veicoli alle società autostradali?

"Quest'anno sono stati consegnati cinque nuovi Unimog U423 L con motore Euro 6. Per il prossimo anno siamo pronti a rispondere a eventuali nuove richieste da parte della Società Autostrade".



Oltre al settore autostradale, quali sono gli altri ambiti in cui Unimog sta allargando la sua presenza in Italia?

"Il settore della manutenzione stradale rappresenta il 50 per cento delle vendite di Unimog, per questo tra i nostri principali clienti registriamo comuni, province, Anas e, naturalmente, la Società Autostrade. L'Unimog trova ampio impiego anche da parte della Protezione Civile, in particolare nelle attività di intervento nell'antincendio

boschivo. Proprio per questo particolare impiego, negli ultimi anni, in Sardegna, sono stati consegnati circa ottanta veicoli. Altro segmento di mercato in cui vengono riconosciute all'Unimog doti di maneggevolezza e capacità off-road superiori a qualsiasi altro autocarro è quello dell'energia. Enel ha recentemente inserito nella sua flotta un centinaio di veicoli dotati di piattaforma aerea Oil & Steel. Un altro piccolo segmento, in crescita grazie alla collaborazione dell'allestitore italiano Eureka, è quello dell'impiego strada-rotai: l'Unimog si trasforma così anche in un locomotore in grado di trainare fino a 800 tonnellate, pari a circa 20 vagoni ferroviari".

Quali novità di gamma sono state presentate al prossimo IAA di Hannover?

"È stata completata la gamma con motori Euro 6, sono stati interamente riprogettati i modelli nel settore 'portattrezzi' e presentati i vari U 218, U 318, U423 - 427 - 430, U523 - 530 sia nei passi corti che in quelli lunghi. L'operazione Euro 6 si sta completando con la presentazione della gamma 'fuoristrada' con i modelli U 4023 e U 5023. Allo IAA erano presenti tutti i modelli più rappresentativi".

Prevede il percorso dall'inizio alla fine per farti risparmiare gasolio fino al 5%.

Il nuovo Actros con Predictive Powertrain Control.

Consumi ulteriormente ridotti in Europa* con il Predictive Powertrain Control. Questo sistema avveniristico, disponibile a richiesta, rende il nuovo Actros ancora più efficiente: infatti conosce già in anticipo l'andamento della strada, come salite e discese imminenti. E quindi può ottimizzare in modo previdente i cambi di marcia e la velocità. Risultato: un ulteriore risparmio fino al 5% sui consumi. Per ulteriori informazioni sul nuovo Actros con Predictive Powertrain Control potete inquadrare il codice QR, rivolgervi al vostro Partner Mercedes-Benz o visitare il sito www.mercedes-benz.com/overall-economy

* 95% di copertura su autostrade e strade statali.

Oltrepassare la collina
in fase di rilascio.

Sfruttare lo
slancio.

Evitare gli innesti
in salita.



I DUE VINCITORI: ION CIOBANU E RANIERO CORAZZA

ESPERIENZA E TANTA PASSIONE PER VINCERE LA SFIDA DEL TRASPORTO OTTIMALE

Soddisfatti e orgogliosi. Vincendo la finale italiana dell'Optifuel Challenge 2014 Ion Ciobanu e Raniero Corazza hanno conquistato di diritto l'accesso alla finale internazionale di Nizza. "È stata un'esperienza molto soddisfacente - ripetono dopo essere stati proclamati vincitori - che ci ha fatto capire una volta di più quanto sia importante, attraverso la guida corretta, ottenere dei concreti risparmi di carburante e quindi una forte riduzione dei costi di una delle voci che oggi incidono più pesantemente sui bilanci delle nostre aziende di trasporto".

Moldavo, Ion Ciobanu è un autista con una solida esperienza alle spalle: "Lavoro alla Tipes di Olgiate Molgora da oltre un decennio, un'azienda di grosse dimensioni con una flotta di un centinaio di camion, in cui sono entrati dieci nuovi Renault Trucks che si aggiungono a 20 Premium già in dotazione". Ciobanu, che nel 2012 si è classificato terzo alla finale italiana e 11° a quella internazionale, ha svolto un corso Optifuel



Raniero Corazza (a sinistra) e Ion Ciobanu.

in azienda e si è concretamente accorto in seguito della fattibilità della riduzione dei consumi. Ora insegna ai colleghi conducenti (la Tipes Spa ne conta oltre 100) i "trucchi" per la guida razionale ed efficiente.

Raniero Corazza lavora per la Ecoservice Srl di Civita Castellana (Vt), una ditta con sei veicoli, di cui tre Renault Trucks. "La prova su strada, che comprendeva non solo un tratto in superstrada ma anche percorsi collinari con curve, salite e discese, era abbastanza impegnativa e mi sono impegnato al massimo - racconta Raniero Corazza, ancora emozionato - Da vent'anni svolgo questo lavoro e da tredici anni sono alla Ecoservice, dove attualmente guido un Renault Magnum trasportando in prevalenza rifiuti industriali. I nuovi Renault Trucks sono un vero salto generazionale tecnologico e di efficienza nella riduzione dei consumi, oggi punto nevralgico di qualsiasi azienda di trasporto. E' stata un'opportunità preziosa quella di mettermi al volante del nuovo Renault Trucks T".

RENAULT TRUCKS

I più bravi sono più efficienti

NELL'INCANTEVOLE SCENARIO DELLE COLLINE SENESI SI È SVOLTA LA FINALE ITALIANA DELL'OPTIFUEL CHALLENGE 2014 DI RENAULT TRUCKS, LA SFIDA TRA AUTISTI NEL NOME DELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI E DELLA GUIDA RAZIONALE CHE HA ELETTO I DUE RAPPRESENTANTI CHE PARTECIPERANNO ALLA FINALE INTERNAZIONALE IN PROGRAMMA DAL 28 AL 30 OTTOBRE 2014 A NIZZA.

FABIO BASILICO
CASTELNUOVO BERARDENGA

Ion Ciobanu e Raniero Corazza sono i due vincitori della finale italiana dell'Optifuel Challenge 2014, la sfida tra autisti nel nome della riduzione del consumo di carburante che si è svolta nel suggestivo scenario delle colline senesi e che apre le porte alla finale internazionale in calendario dal 28 al 30 ottobre 2014 a Nizza in cui Ciobanu e Corazza dovranno affrontare i colleghi provenienti da altri paesi. Tra test e teorici e una prova su strada al volante di un nuovissimo Renault Trucks T con semirimorchio su un percorso di 23 km, i sette finalisti italiani ce l'hanno messa tutta per dimostrare di essere dei conducenti provetti in quanto a efficienza energetica, rendendo soddisfatti i vertici di Renault Trucks Italia che all'Optifuel Challenge, filiazione diretta dell'Optifuel

Programme, hanno fortemente creduto. Sette i concorrenti che hanno accettato la sfida senese: Ion Ciobanu, originario della Moldavia, da oltre dieci anni autista della Tipes di Olgiate Molgora (Lc), classificatosi terzo nella finale italiana del 2012 e 11° in quella internazio-

nale di Siviglia di quello stesso anno; Raniero Corazza, della Ecoservice di Civita Castellana (Vt), autista da vent'anni e da tredici nell'organico dell'azienda di trasporti viterbese; Agostino Kuel, 39 anni, famiglia originaria del Sud Sudan, nato in Italia, autista da 14 anni e at-

tualmente in forze alla Cavagna Trasporti di Ala (Tn); Emilio Bracaglia, un'esperienza alla guida di ben 32 anni e da 21 autista presso la Autotrasporti Pigiacci di Frosinone; Antonino Foti, siciliano, giovane titolare della International Transport Service di Barcellona Pozzo di

Gotto (Me); Giuseppe Donzelli, anche lui siciliano, di Comiso (Rg), in forza alla D&D Trasporti; e infine Stefano Rocchetto, 45 anni, da vent'anni autista della Autotrasporti Rossato di Sanguinetto, nel veronese. L'entusiasmo e la professionalità con cui i sette conducenti si sono misurati sul campo dimostra l'interesse crescente che l'Optifuel Programma sta progressivamente registrando anche in Italia, dove le soluzioni intelligenti e le tecnologie all'avanguardia studiate da Renault Trucks per aiutare le aziende di trasporto ad avere una maggiore efficienza operativa, ridurre significativamente il loro Total Cost of Ownership e quindi aumentare i loro profitti, raccolgono sempre più consensi tra i professionisti del trasporto, alle prese ogni giorno con l'esigenza di ridurre i costi. Non è un caso che l'Optifuel Programme sia diventato ormai

un asse strategico per Renault Trucks, una sorta di brand nel brand, con personale e un'organizzazione dedicati che in piena e totale collaborazione con le aziende di trasporto, considerate veri e propri partner, lavorano per il miglioramento delle operazioni di trasporto nell'ottica della concreta efficienza. L'Optifuel Programme è così importante per Renault Trucks che la Casa francese continua con caparbia metodicità la propria ricerca per migliorare ulteriormente l'efficienza energetica dei propri mezzi di trasporto. Il nuovo step è centrato sul prototipo Optifuel Lab 2, che riunisce le diverse tecnologie progettate per ridurre i consumi e preparare la strada per i modelli di produzione futuri. Un modello in scala di questo veicolo è stato esposto allo IAA di Hannover. L'Optifuel Lab 2, basato su un Renault Trucks T, succede all'Optifuel Lab 1, introdotto nel 2009. Optifuel Lab 2 presenta 20 tecnologie a bordo, ciascuna delle quali affronta quattro temi principali legati ai consumi: gestione energetica, aerodinamica, resistenza al rotolamento e aiuti alla guida del conducente. Il veicolo è ora in strada per calcolare i risparmi di carburante raggiungibili. Questi dati verranno annunciati nel primo trimestre 2015. Proprio come diverse tecnologie dell'Optifuel Lab 1 sono state riutilizzate sui veicoli della nuova gamma Euro 6, quelle di Lab 2 saranno adottate nel futuro.



INTERVISTA

LEONARDO BEVILACQUA: "CON OPTIFUEL TCO SEMPRE SOTTO CONTROLLO"

A Castelnuovo Berardenga, dove si è svolta la finale italiana dell'Optifuel Challenge 2014 non poteva mancare Leonardo Bevilacqua, da un paio d'anni Transport Solution Manager e Responsabile Optifuel di Renault Trucks Italia. Con lui abbiamo approfondito le caratteristiche vincenti dell'Optifuel Programme. "Si tratta di un programma strutturale di Renault Trucks per la riduzione dei consumi di carburante - ha esordito Bevilacqua - ma non è solo una questione di prodotto visto che interessa anche l'utilizzo del mezzo e quindi l'importanza del driver e della guida razionale nell'accrescere l'efficienza e ridurre i costi operativi dell'azienda di trasporto".

Il programma ha delle precise e dettagliate connotazioni: "Innanzitutto parliamo dei due software Optifleet e Infomax che si occupano dell'interpretazione dei dati di utilizzo del veicolo fornendo un quadro sul reale impiego del mezzo. Optifleet è un sistema telematico di bordo costituito da un modulo check che consente il monitoraggio in tempo reale dei parametri di utilizzo del truck e un modulo map per la geolocalizzazione del

mezzo. È utilizzato in remoto dal fleet manager dell'azienda. Infomax offre una gestione dati ancora più dettagliata e richiede una connessione fisica al pc; quindi viene utilizzato nella sede dell'azienda. La combinazione di Optifleet e Infomax danno un quadro generale e completo delle condizioni di reale utilizzo di un veicolo".

Il team di Renault Trucks Italia che lavora full time al Programma Optifuel è costituito da tre persone. "Nel nostro paese - continua il dottor Bevilacqua - ci sono clienti in crescita e nel 2014 contiamo di arrivare a un totale di un'ottantina di corsi erogati. Significative sono le percentuali di riduzione del consumo di carburante ottenute, con una media del 5 per cento che possiamo considerare il valore minimo e con punte di risparmio che sono arrivate anche al 22 per cento". La formula standard proposta al cliente è una tre giorni suddivisa tra lezioni teoriche e test pratici di guida accompagnata, con utilizzo dei mezzi dell'azienda su percorsi reali che il conducente affronta normalmente nello svolgere il suo lavoro. "Il cliente è nostro partner - prosegue Bevi-



lacqua - l'approccio è quindi quello della massima personalizzazione. Al di là della formula standard, cerchiamo sempre di venire incontro alle esigenze dell'azienda di trasporto per dare risposte il più precise possibile. Quindi occorre tener presenti la tipologia dei veicoli della flotta e la specifica mission di impiego degli stessi". Quel che è certo è che la riduzione dei consumi è un elemento chiave per comprendere la strategia globale di Renault Trucks; non a caso la nuova gamma pre-

sentata a metà 2013 è stata pensata e realizzata come "centro di profitto" per l'azienda di trasporto, in un'ottica a 360 che punta all'ottimizzazione della Total Cost of Ownership e quindi alla riduzione dei costi operativi a vantaggio della profittabilità delle operazioni di trasporto. "Siamo focalizzati sui consumi di carburante che oggi sono una priorità per gli operatori - spiega Leonardo Bevilacqua - ma Renault Trucks si allarga anche ad altri parametri che incidono sui costi energetici del cliente. Ecco perché parliamo di Transport Solutions, che comprende anche la corretta manutenzione del mezzo per la massimizzazione dei tempi di impiego del veicolo e la sicurezza di guida. Tutto rientra in una visione olistica per il profitto dell'azienda. La guida corretta, infatti, non solo riduce i consumi ma ottimizza la velocità commerciale e aumenta la sicurezza del trasporto e degli altri utenti della strada".

La chiave evolutiva del Programma Optifuel è che i vantaggi che il cliente ottiene durante il corso diventano strutturali nel tempo: "Questo richiede da parte di Renault Trucks un follow-up continuo - conclude Bevilacqua - Ci sono aziende a cui basta un solo corso per adottare le soluzioni di efficienza in modo strutturale, altre che richiedono una successiva ripresa delle nozioni teoriche e pratiche e altre ancora che necessitano di essere seguiti in modo continuo. In ogni caso, Renault Trucks agisce al fianco dell'azienda come un partner: nell'ottica dell'ottimizzazione del TCO noi e le aziende clienti ci muoviamo all'interno di una concreta e proficua partnership".

RENAULT TRUCKS

Il veicolo a cabina ribassata che va ovunque

D ACCESS È ORA DISPONIBILE CON MOTORE EURO 6. CONCEPITO PER LE ATTIVITÀ CHE RICHIEDONO NUMEROSE SALITE E DISCESE DA PARTE DEGLI AUTISTI E DELL'EQUIPAGGIO, AD ESEMPIO PER LA RACCOLTA RIFIUTI, CON UNA LARGHEZZA DI SOLI 2,29 METRI PUÒ CIRCOLARE PRATICAMENTE IN OGNI LUOGO.

MAX CAMPANELLA
PERO

Rendere il lavoro degli autisti e degli operatori ogni giorno più semplice è la mission di Renault Trucks D Access a cabina ribassata, veicolo particolarmente indicato per il settore della raccolta rifiuti. La Losanga in vista dell'autunno amplia la gamma dei modelli proponendo una versione con motore Euro 6. D Access presenta l'altezza del primo gradino a soli 435 mm da terra e offre anche una porta tipo Bus dal lato passeggero e un'apertura a 80° per migliorare l'accesso in cabina. I gradini sono ideali per operazioni che richiedono numerose salite e discese dalla cabina e l'ampio parabrezza, che presenta un campo visivo di 220° e meno di 15° di punti ciechi complessivi, favorisce il perfetto controllo della strada e di ciò



Il versatile D Access è disponibile in svariate configurazioni.

che vi è attorno. La posizione di guida a livello pedonale permette agli autisti di destreggiarsi tra le strade della città in perfetta sicurezza. Il pavimento completamente piano del Renault Trucks D Access e l'altezza interna di 2 m rendono molto

facile muoversi all'interno della cabina consentendo agli utilizzatori di circolare in piedi.

Come tutti i veicoli della gamma Distribuzione, il veicolo presenta un nuovo sedile conducente e una panca a tre posti per un comfort dell'equi-



paggio ottimale. Progettato per l'utilizzo in ambienti urbani (raccolta rifiuti e distribuzione), Renault Trucks D Access è disponibile in svariate configurazioni, con larghezze complessive di 2,29 m (la migliore sul mercato) o 2,5 m e raggio di curvatura di soli 6,60 m. La somma di queste caratteristiche ne fanno un vero e proprio veicolo urbano.

Nella versione 6x2, l'assale sterzante posteriore a controllo elettronico offre ancora maggiore manovrabilità a basse velocità e migliora il controllo direzionale a velocità più elevate. Stabilità che è ulteriormente migliorata grazie a un nuovo sistema di sospensioni pneumatiche.

Renault Trucks D Access è equipaggiato con motore DTI 8 Euro 6 ed è disponibile con due livelli di potenza: 280 e 320 CV. È dotato di cambio automatico Allison 3000, adatto alle particolari esigenze dei mezzi per la raccolta rifiuti sottoposti a continue partenze e fermate. A ogni fermata il veicolo si mette automaticamente in folle, senza l'intervento del conducente, garantendo sicurezza e comfort di guida.

Come gli altri veicoli delle nuove gamme Euro 6 di Renault Trucks, disegnate dallo staff di Hervé Bertrand, insignito del titolo "Personaggio dell'Anno 2014" dal nostro magazine "Il Mondo dei Traspor-

ti", D Access può essere equipaggiato con un'ampia varietà di allestimenti. Il suo peso a vuoto è di soli 5.890 kg, ed è disponibile con una scelta di 16 interassi, avente una lunghezza del telaio che varia da 3,25 m a 8,78 m. Il montaggio dell'allestimento è reso più facile da 7 prese di forza e uno spazio retrocabina di soli 95 cm. Facile accesso in cabina, versatilità, modularità e comfort sono le caratteristiche di Renault Trucks D Access, che può essere utilizzato per una vasta gamma di applicazioni (distribuzione, camion cisterna, forniture di carburante, ecc), pur rimanendo veicolo ideale per la raccolta rifiuti.

REMA TIP TOP

Parte la strategia per la vendita diretta in Italia

IL MARCHIO TEDESCO PROPONE UNA GAMMA COMPLETA DI MATERIALI DI CONSUMO E IN SPECIFICO PER IL SERVIZIO E LA RIPARAZIONE DEI PNEUMATICI PER TRASPORTO.

EMANUELE GALIMBERTI
CORREGGIO

Rema Tip Top, marchio d'eccellenza nel mondo dei prodotti per la riparazione delle gomme e attrezzature, ha reso operativa in Italia la nuova strategia di distribuzione diretta dei prodotti a gommisti e officine di riparazione. Con un elevato investimento finanziario ha reso possibile l'azione, coinvolgendo oltre cento professionisti formati per la vendita diretta del brand e sviluppando una forte campagna di comunicazione per sostenere "l'originalità" del prodotto made in Germany Rema Tip Top.

Dal 1923 a oggi, 90 anni di storia aziendale con una mission precisa: soddisfare le diverse esigenze dei clienti, aiutarli a crescere nel proprio lavoro e affermare l'eccellenza di un prodotto per la sicurezza della riparazione dei pneumatici. Con la vendita diretta in Italia Rema Tip Top punta a sviluppare tutti i segmenti innovativi del settore mettendo al primo posto la qualità di prodotto per essere il player che offre il maggior numero medio di referenze per gommisti, officine e concessionarie e coprendo tutte



Daniel Schoen, Amministratore Unico di Rema Tip Top

le fasce di utilizzo. "Rema Tip Top - spiega l'Amministratore Unico Daniel Schoen - propone una gamma completa di materiali di consumo e in specifico per servizio e riparazione di pneumatici per trasporto leggero, autocarro, bus, agricolo e movimento terra. Per ogni applicazione il riparatore-gommista trova sul nostro sito un E-Commerce che dà accesso a circa 10mila articoli. Le categorie di prodotto sono Riparazione Pneumatici, Valvole, Contrappesi, TPMS, Prodotti Chimici, Utensileria e Pneumatica. A disposizione abbia-

mo una rete di 50 Agenti e 50 Rivenditori presenti su tutto il territorio nazionale".

Esiste una fascia di utilizzo Rema Tip Top dedicata agli autobus? "In tutta la gamma Rema Tip Top - risponde in conclusione Schoen - esistono anche prodotti specifici per autobus, come per esempio nei sollevatori oleopneumatici, accessori per la sicurezza dei pneumatici etc. Su quest'ultima categoria c'è un prodotto specifico che molte compagnie internazionali stanno adottando per il trasporto persone: il sistema Checkpoint che viene applicato sui bulloni delle ruote. Quando i bulloni vengono stretti si applicano gli indicatori Checkpoint, in modo che la punta dell'indicatore si allineerà sull'altra. In questo modo è garantito un controllo visivo del fissaggio dei bulloni. Questo sistema è obbligatorio in alcuni paesi anche sulle cisterne che trasportano liquidi infiammabili. Gli indicatori tendono a sciogliersi: se la ruota si surriscalda, l'indicatore segnala al conducente un eventuale malfunzionamento della ruota. Il riscaldamento ruota conduce a eventuali scoppi di pneumatici, causa di innumerevoli incidenti mortali a livello mondiale".

RENAULT TRUCKS

Gli alfieri della bellezza si affidano al D elettrico

LA LOSANGA, GUERLAIN E SPEED DISTRIBUTION LOGISTIQUE STANNO TESTANDO UN VEICOLO DA 16 T TOTALMENTE SENZA EMISSIONI PER CONSEGNARE I PRODOTTI ALLE BOUTIQUE DI PARIGI.

URBANO LANZA
PERO

Impegnati da anni in un percorso di sviluppo sostenibile, Guerlain e il trasportatore Speed Distribution Logistique hanno unito le forze con Renault Trucks per testare un veicolo sperimentale avente mt di 16 t, totalmente elettrico, in condizioni reali di funzionamento: il Renault Trucks D 100 per cento elettrico. Questo veicolo effettua consegne giornaliere dal suo centro di distribuzione alle boutique Guerlain di Parigi, coprendo oltre 200 km. Per operare su un percorso tale, prima assoluta per un veicolo di questo tipo, Renault Trucks D 100 per cento elettrico effettua, in un ciclo di utilizzo di 24 ore, più ricariche. Il suo percorso è stato progettato in modo che possa svolgere due ricariche parziali durante il giorno e una ricarica totale di 7 ore durante la notte. "I primi test effettuati - spiega Christophe Vacquier, Project manager di Renault Trucks - utilizzando questa tecnologia, in reali condizioni operative con i clienti, sono stati molto soddisfacenti. Stiamo andando avanti con Guerlain e Speed Distribution Logistique utilizzando il veicolo su un percorso di 200 km che dà fiducia per il futuro di questa tecnologia". Il test è previsto fino alla fine del 2015. Sarà poi effettuata una valutazione

completa che arricchirà le competenze di Renault Trucks in materia di veicoli elettrici di medio tonnellaggio e permetterà di comprendere meglio le richieste e i bisogni di questa peculiare tipologia di clienti. Il tutto sarà poi utilizzato per determinare attività e strategie future da adottare nel campo delle energie alternative.

Per Alexandre Oules, Direttore delle Operazioni, e Philippe Bernard, Responsabile della Logistica in Guerlain, prendere parte a questo programma ha rappresentato una scelta ovvia. Per Guerlain lo sviluppo sostenibile è parte integrante della strategia da più di sette anni, concentrata su sei sfide principali che comprendono la volontà di ridurre il livello di emissioni di CO2 generate dal trasporto merci. Questa è stata anche l'occasione per lavorare con Renault Trucks e Speed

Distribution Logistique su un progetto innovativo, basato su un impegno comune per proteggere l'ambiente. Marc Bachini, fondatore della Speed Distribution Logistique, spiega perché la sua azienda è stata coinvolta nel progetto. "Sulla base dei miei valori personali - dichiara Bachini - ho definito un modello economico rispettoso delle persone e dell'ambiente. Dopo aver testato nel 2013 il Renault Maxity Elettrico per la distribuzione in centro città, questo approccio civilmente responsabile mi ha portato a proseguire su questa strada, integrando nella flotta il veicolo della gamma D di Renault Trucks 100 per cento elettrico da utilizzare per consegne più impegnative. Questo mi ha permesso di offrire a Guerlain, società particolarmente attenta allo sviluppo sostenibile, un ciclo di consegna totalmente privo di emissioni".



RENAULT TRUCKS

Spazio extra con la cabina Maxispac

IL COSTRUTTORE FRANCESE HA DOTATO IL T HIGH SLEEPER CAB DI UNA NUOVA CABINA MAXISPAC CON IL MEGLIO PER GARANTIRE VIAGGI SUPER-COMFORT.

GIANCARLO TOSCANO
LIONE

Le lunghe distanze richiedono tutto lo spazio necessario per poter svolgere al meglio il proprio lavoro di trasportatori. Ci ha pensato Renault Trucks che ha dotato il suo T High Sleeper Cab di una nuova cabina Maxispac. Veicolo dedicato al trasporto sulle lunghe percorrenze, il Renault Trucks T High Sleeper Cab offre un pavimento piatto, una larghezza di 2,5 metri nella parte posteriore e oltre 2 metri di altezza interna. Oggi, per i conducenti che desiderano un comfort ancora maggiore, la Losanga propone una cabina Maxispac con ancora più vani di alloggiamento e un ta-

volò a scomparsa. Già nella versione base High Sleeper Cab, T è lo strumento ideale per il trasporto a lungo raggio, quello nel quale i conducenti passano più ore a bordo del mezzo. Per coloro che vogliono ancora più comfort, spazio di alloggiamento aumentato e ulteriori funzionalità, la soluzione ideale è appunto quella di dotarsi del non plus ultra, ovvero la cabina Maxispac che offre tre componenti interne specifiche. Prima di tutto la cabina offre un'ulteriore zona di alloggiamento al posto della cuccetta superiore. Si tratta di un'unità che si compone di tre vani illuminati, alti 36 centimetri, con chiusura scorrevole a tendina. Inoltre, nella cuccetta è incor-

porato un tavolino di 81 x 60 cm, in grado di aprirsi con la semplice pressione di un pulsante. Al termine dell'utilizzo può essere ripiegato contro la parete posteriore della cabina. In esso è incorporato un ulteriore vano fornito completo di un kit composto da due piatti, due coltelli, due forchette e due cucchiaini, con un sistema di assorbimento vibrazioni. Infine, il conducente dispone di ulteriore spazio in un cassetto riposto sotto il sedile di guida. La nuova cabina Maxispac di Renault Trucks offre così un comfort ancora maggiore a bordo del Renault Trucks T per soddisfare quei conducenti per cui spazio e comfort a bordo sono una priorità irrinunciabile.



HANKOOK

e-cube Blue la gomma amica dell'ambiente

ALL'IAA DI HANNOVER PRESENTATI I NUOVI PRODOTTI LONG-DISTANCE E CAVANTIERE E ANNUNCIATA LA PARTNERSHIP CON MERCEDES-BENZ E MAN.



MAX CAMPANELLA
HANNOVER

“Al pari dei più importanti concorrenti, oggi Hankook si consacra come fornitore premium, grazie a partnership che confermano qualità e affidabilità dei prodotti”. Parole di orgoglio quelle di Carlo Citarella, Sales Manager Hankook Tire Italia, marchio coreano che alla 65esima edizione dell'IAA di Hannover ha lanciato le nuove gamme di pneumatici e-cube Blue TL20 per semirimorchio, l'invernale AW02 e il DM09 per il segmento cava-cantiere.

“I prodotti Hankook - ha dichiarato Carlo Citarella - sono ben noti per qualità della carcassa. Accanto a un indiscutibile valore

del prodotto oggi affianchiamo un rilancio del brand, grazie alle partnership con i costruttori tedeschi Mercedes-Benz e MAN, ai quali forniamo pneumatici di primo impianto: per il truck Atego nel primo caso e per diversi modelli della gamma nel secondo. Era il tassello che ci mancava per poterci affermare come player globale. L'Europa oggi rappresenta per Hankook il 30 per cento delle vendite globali, al cui interno il settore dell'autocarro vale il 30 per cento del business. Pur nell'attuale difficile congiuntura, in Italia abbiamo una quota del 10 per cento che dimostra il riconoscimento degli operatori per la qualità del prodotto. Quanto ai nuovi prodotti, la gamma e-cube

sarà il nostro fiore all'occhiello grazie all'etichettatura A per l'innovativa gomma premium Blue TL20, caratterizzata da bassa resistenza al rotolamento e riduzione dei consumi; e-cube Max è un prodotto particolarmente adatto all'Europa per il trasporto a lunga distanza. Nella gamma SmartWork abbiamo inserito DM09, pneumatico che garantisce massima durabilità e soprattutto performance on e off-road decisamente ineguagliabili, e AM15, gomma versatile e di alta qualità per applicazioni on e off-road. Infine nel segmento dei truck abbiamo AW02 come pneumatico invernale per assi sterzanti e SmartFlex, gomma all-seasons per medie e lunghe distanze”.

MOMO TIRES

Affidabile e robusto in ogni condizione

LA GAMMA MENDEX, STUDIATA APPOSITAMENTE PER IL TRASPORTO LEGGERO, PROTAGONISTA A PANAMA CITY ALLA LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN TIRE EXPO 2014.

LINO SINARI
PANAMA CITY

A Panama City alla quinta edizione della Latin American and Caribbean Tire Expo, importante fiera del settore pneumatici che ha visto la partecipazione di produttori e distributori di tutto il Centro e Sud America, protagonista Momo Tires, presente con un proprio stand che per il secondo anno consecutivo ha suscitato un grande interesse.

In esposizione la gamma Mendex M7 per van, pneumatico studiato appositamente per il trasporto leggero, concepito per garantire massima affidabilità e durata nel tempo, pur offrendo ottimo livello di comfort e buona maneggevolezza. La bassa rumorosità del suo battistrada riduce i decibel in abitacolo ed è dunque ideale per agevolare una prolungata permanenza alla guida del veicolo.

“La gamma Mendex M7 che è stata presentata ai visitatori della fiera di Panama - ci ha spiegato Alexandra Peccia, Responsabile Marketing e Relazioni estere per Univergomma e Momo Tires - ricopre il 95 per cento del mercato di veicoli commerciali dal cerchio 14” al cerchio 16”. Un prodotto studiato per soddisfare le esigenze dei veicoli commerciali moderni, con ottima adattabilità stradale grazie al suo disegno che si presta all'utilizzo commerciale ma che rende la guida piacevole come per un disegno da vettura. Il prodotto offre affidabilità, durata e robustezza in tutte le condi-



Il Mendex M7 è stato studiato per le esigenze del trasporto leggero.

zioni, estivo-invernale, stabilità anche a pieno carico con usura regolare del battistrada. La gamma Mendex si rivolge a tutti gli operatori del settore del trasporto commerciale fino al cerchio 16”, siano questi flotte specializzate in trasporti sia il singolo operatore”.

Quali sono state le impressioni dei visitatori? “Le impressioni dei visitatori - ha risposto Alexandra Peccia - sono state più che soddisfacenti sia per il trasporto leggero che per tutto il resto della gamma, vettura-suv, che a oggi si completa con un totale di 230 misure tra estivo e invernale”.



Torino. Piazza Vittorio.

PERFETTO IN OGNI SITUAZIONE

Il nuovo Eurocargo Euro VI è impeccabile in ogni contesto, grazie alle oltre 11.000 versioni disponibili e all' HI-SCR, l'esclusiva tecnologia brevettata Fiat Powertrain, che ne ottimizza le prestazioni e garantisce emissioni e consumi ridotti senza ricorrere all'EGR. In più, i nuovi motori Tector 5 e Tector 7 dalle performance superiori contribuiscono a un più basso costo totale di esercizio. Con un'affidabilità e una resistenza ancora maggiori, la versatilità di Eurocargo Euro VI segna un nuovo punto di riferimento nella sua categoria.

Nuovo Eurocargo Euro VI. Il partner ideale per il tuo business. Sempre perfetto.

Numero verde
800-800288

IVECO

WWW.IVECO.IT



Iveco con





ITALSCANIA

Escalation metano

IL CONSORZIO FORMULA AMBIENTE, NEL SEGUIRE LA POLITICA DEL RISPETTO DELL'AMBIENTE E DELLA LIMITAZIONE DELLE EMISSIONI INQUINANTI NELL'ATMOSFERA, SI È DOTATO DI UN VEICOLO AL TOP PER QUANTO RIGUARDA L'ALIMENTAZIONE A GAS NATURALE, LO SCANIA P340 DB 6x2*4 MNA A METANO, COMPATTATORE A TRE ASSI DA 260 Q CHE SARÀ UTILIZZATO NEI SEVIZI DI RACCOLTA RIFIUTI IN ROMAGNA.

FABIO BASILICO
CESENA

Scania ci crede e le aziende clienti la seguono. La strategia del Grifone che punta alla diffusione di mezzi ecologici di ultima generazione ha ora un nuovo co-protagonista, il Consorzio Formula Ambiente di Cesena, che nel seguire la politica del rispetto dell'ambiente e della limitazione delle emissioni inquinanti nell'atmosfera si è dotato di un veicolo al top per quanto riguarda l'alimentazione a gas naturale, lo Scania P340 DB 6x2*4 MNA a metano, che sarà utilizzato nei servizi di raccolta rifiuti in Romagna.

Silenzioso, con consumi ridotti della metà e impatto ecologico bassissimo, il compattatore a tre assi da 260 quintali potrebbe essere il primo di una lunga serie, se le prove andranno bene come previsto. L'auspicio di Italscania e del Consorzio Formula Ambiente è di poter gradualmente estendere questa tecnologia a gran parte del parco mezzi del Consorzio che conta più di 500 veicoli in tutta Italia. Di questi, una trentina sono già alimentati a metano, ma tutti di dimensioni ridotte, sotto ai 65 quintali. L'interesse per questo tipo di propulsori è particolarmente forte in Romagna, dove Consorzio Formula

Ambiente svolge il servizio di raccolta rifiuti per conto di HERA Spa. L'accordo con Scania è stato suggellato da una cerimonia di consegna che si è svolta a Cesena, presso la sede di Consorzio Formula Ambiente in via Violetti 3361. Hanno partecipato all'evento il Presidente del Consorzio Formula Ambiente, Maurizio Franchini, il Responsabile Business Development di Scania, Daniele Lucà e il Referente di zona per il marchio Scania, Luciano Vital, titolare della concessionaria Viocar. Con loro anche il Responsabile del budget strategico di Consorzio Formula Ambiente, Loris Fusconi.

Consorzio Formula Ambiente ha un organico di oltre 650 dipendenti sul territorio nazionale e attualmente ha sedi operative in Romagna, Abruzzo, Lazio, Sardegna e Piemonte. Negli ultimi cinque anni l'azienda ha più che raddoppiato il proprio volume di affari, con una previsione di budget per il 2014 di 80 milioni di euro. Fiore all'occhiello dell'offensiva del Grifone nel campo dei carburanti alternativi è il motore a metano Euro 6 che assicura me-

AZIONI A LARGO RAGGIO PER L'AMBIENTE

IL CONSORZIO È TRA LE PRIME DIECI AZIENDE NELLA GRADUATORIA NAZIONALE

Formula Ambiente nasce da una serie di trasformazioni societarie che hanno accompagnato la crescita e lo sviluppo dell'azienda fino alla sua definizione attuale di Consorzio Formula Ambiente Società Cooperativa Sociale aderente al Gruppo Formula, ovvero un insieme di aziende che si propone al mercato di riferimento con un'offerta di servizi ampia e diversificata in grado di essere di supporto ai grandi clienti e di offrire soluzioni a richieste complesse. Al Consorzio Formula Ambiente partecipano diverse aziende e con l'ausilio di un parco automezzi costantemente rinnovato la società cooperativa romagnola coniuga elevati standard di efficienza e flessibilità dei propri servizi assicurando la tutela e il miglioramento della qualità ambientale. Con oltre 650 dipendenti e una gestione aziendale dinamica, Consorzio Formula Ambiente ha maturato l'esperienza e la capacità di gestire un'ampia gamma di servizi sia come unico interlocutore sia in partnership con altri soggetti. Risulta oggi tra le prime dieci aziende nella graduatoria nazionale del settore di riferimento per dimensionamento e fatturato. La raccolta e il trasporto dei rifiuti urbani, assimilabili, in forma differenziata e indifferenziata e dei rifiuti ingombranti, il lavaggio e la manutenzione dei cassonetti, lo spazzamento strade e la pulizia delle caditoie rappresentano il settore principale dell'attività del Consorzio. Un altro importante ambito di intervento è quello della manutenzione del verde pubblico, con importanti commesse acquisite su tutto il territorio nazionale. I servizi del Consorzio Formula Ambiente si arricchiscono attraverso le molteplici attività in svariati altri settori assicurate dalle consorziate. Le attività svolte dalle cooperative sociali aderenti al Consorzio coinvolgono soggetti svantaggiati per oltre il 60 per cento dell'intera forza lavoro. Per questa ragione il Consorzio è riconosciuto come soggetto imprenditoriale di grande valore per il territorio e per le comunità in cui opera.

no consumi e più silenziosità. Il motore 9 litri a 5 cilindri di ultima generazione del nuovo Scania P340 è una piccola rivoluzione nel campo dei mezzi di grandi dimensioni dedicati alla raccolta rifiuti. Su strada la bolletta energetica è la metà rispetto ai vecchi mezzi con propulsore a gasolio, anche se il risparmio non è il solo vantaggio di questo motore, che fa della eco-sostenibilità la sua principale caratteristica. I motori Euro 6 (che tagliano dell'80 per cento i principali inquinanti rispetto ai motori Euro 5) vengono superati con un ulteriore abbattimento del 39 per cento degli ossidi di azoto e del 68 per cento del particolato. Oltre a ciò il motore a metano è più si-

lenzioso del doppio (meno 3 dB) rispetto al pari caratteristico diesel.

All'esterno, lo Scania si presenta come un normale mezzo per la raccolta rifiuti a 3 assi: lungo il telaio sono montati 8 serbatoi di metano da 103 litri (824 litri totali) con una capacità sufficiente per due turni di lavoro. Una coppia molto elevata (1.330 Nm) è disponibile già a partire da 900 giri al minuto. Tra 1.100 e 1.400 giri il motore esprime il valore massimo di 1.600 Nm, solo 100 Nm in meno del corrispondente 360 cavalli diesel. Il rifornimento avviene in circa 30 minuti presso la normale rete di distribuzione del metano per autoveicoli.

SERIE P SPECIALISTA NELLA DISTRIBUZIONE

IL GAS NATURALE OTTIMIZZA I SERVIZI ALL'INTERNO DELLE CITTÀ

Polivalente per natura, la Serie P di Scania è specializzata non solo nel campo dei servizi urbani di raccolta rifiuti ma è un must nel generale settore della distribuzione urbana e suburbana. Inoltre, grazie alla presenza dell'alternativa della propulsione alimentata a metano, l'efficienza di questa soluzione di trasporto proposta dal costruttore svedese assume ancora più valenza. Oltre che per gli indubbi benefici ambientali connessi non solo all'utilizzo del metano ma anche al biogas e al biodiesel e alle altre soluzioni adottate per una migliore gestione economica ed ecologica dei mezzi, in primis per quanto riguarda la riduzione dei consumi, gli autocarri Scania della Serie P offrono una gamma di configurazioni leggere altamente manovrabili. Le applicazioni tipiche includono, oltre alla distribuzione su scala locale e regionale e ai servizi municipali la cantieristica e i trasporti e servizi a corto raggio. Questa gamma di modelli è dotata di cabine P disponibili in 5 for-

mati estremamente versatili: tre cabine con zona notte, una cabina diurna e una cabina corta. Le cinque cabine offrono postazioni di lavoro di eccezionale qualità nonostante le dimensioni ridotte. Nel caso di carichi utili elevati e soste e partenze frequenti, gli autocarri della Serie P garantiscono ai conducenti un ampio spazio di lavoro e un facile accesso alla cabina. Oltre che per peso ridotto e maggiore spazio di carico utile, la cabina corta si distingue per essere la soluzione ideale negli impieghi su strade urbane congestionate e cantieri frenetici. Consente, infatti, di ottimizzare il posizionamento dell'assale quando è assolutamente necessario disporre di un raggio di rotazione limitato. Una caratteristica fondamentale che contraddistingue i motori a gas, da 280 o 340 cv, è la capacità di operare sia in CNG (gas naturale compresso) che in LNG (gas naturale liquefatto) o biogas, rendendoli così adattabili alla disponibilità locale di carburanti.



Lo Scania P340 DB 6x2*4 MNA entrato a far parte della flotta del Consorzio Formula Ambiente.



ITALSCANIA

Euro 6 tra i marmi di Carrara

IL PRIMO VEICOLO SCANIA 8x8 EURO 6 DISPONIBILE SUL MERCATO ITALIANO È STATO CONSEGNATO A FINE LUGLIO ALLA DITTA ANDREI MARIO & C. SAS, STORICA REALTÀ TOSCANA IMPEGNATA NEL TRASPORTO DEI BLOCCHI DI MARMO ESTRATTO DALLE CAVE DI CARRARA. UN EVENTO CHE SOTTOLINEA L'INVESTIMENTO TECNOLOGICO E LA QUALITÀ DEL GRIFONE ANCHE NEL SETTORE CAVA-CANTIERE.

veicolo, Scania ha molto altro da offrire: come ha spiegato Mario Andrei, "la varietà dei servizi a contorno offerti - finanziari, assistenza, Driver Support - ha giocato un ruolo importante e ha aumentato la nostra convinzione nella scelta di Scania".

Sono le Alpi Apuane lo scenario delle cave carraresi. I percorsi stradali per raggiungerle sono variegati: si passa dall'asfalto autostradale fino alle im-

pervie salite. Soste prestabilite, curve esposte, strade strette tagliate lungo le coste dei pendii e piazzole per gli incroci: sono queste solo alcune delle variabili valutate dai progettisti Scania per arrivare ad approntare un mezzo unico nel suo genere. Lo Scania G450CB8x8EHZ assicura prestazioni ottimali con un occhio attento all'ambiente grazie al motore 13 litri Euro 6 da 450 cv che sfrutta la tecnologia EGR e SCR per il controllo

lo delle emissioni inquinanti. Il propulsore è abbinato a un cambio 12+2 rapporti con Overdrive. E la coppia si dimostra ancora una volta il valore aggiunto della Casa svedese: 2.350 Nm tra 1.000 e 1.300 giri/min, uno dei migliori rapporti coppia/potenza sul mercato. La trazione anteriore può essere disinserita, permettendo così di ridurre i consumi e l'usura degli pneumatici nei tratti nei quali non sia richiesta, come ad esempio lungo le strade normali. Indispensabile, inoltre, l'opzione per il blocco sequenziale dei differenziali, il cui stato è chiaramente visibile nel quadro dei comandi. Forza trainante, quindi, ma anche frenante grazie al rallentatore idraulico integrato, ottimizzato per le basse velocità. La sua coppia frenante è di 4.100 Nm. Inoltre, l'abbinamento con il freno a motore assicura il pieno controllo della velocità in discesa, riducendo l'intervento dei freni di servizio.

La scelta delle sospensioni è ricaduta sulle balestre paraboliche, a quattro foglie per 28 mm con assali dalla massa tecnica di 9mila Kg anteriormente, a 5 foglie per 48 mm con ponti dalla massa tecnica di 16mila Kg posteriormente. Una soluzione tecnica che rende il veicolo molto robusto, un vero e proprio punto di riferimento del mercato, considerando anche l'impiego di un telaio con longheroni in acciaio da 9,5 mm e un'ulteriore anima interna da 8 mm.

La cura per i dettagli continua anche nell'elegante e robusto design delle cabine G Scania con frontale Off-road. Ospitale, spaziosa e dall'estesa prospettiva, dimostra di essere l'ideale per gli impegnativi ambienti cantieristici. Gli ampi vetri laterali, gli stretti montanti e gli specchi regolabili aiutano ad avere un quadro a 360 gradi di ciò che circonda il veicolo. L'interno, a sua volta, è costruito con attenzione, puntando all'ergonomia e alla massima funzionalità. I controlli sono tutti a portata di mano e chiari nella loro distribuzione: ciò permette di aumentare la sicurezza e di velocizzare la gestione degli imprevisti, non escludibili a priori in un ambiente difficile come quello della cava. L'operatore ha dunque il pieno dominio del veicolo.

FABIO BASILICO
CARRARA

Chissà cosa avrebbe detto il grande Michelangelo nel vedere un possente camion trasportare in tutta comodità i pesantissimi lastroni del suo marmo preferito, quello di Carrara? Peccato che anche al genio toscano protagonista del Rinascimento sia preclusa la possibilità di viaggiare nel tempo. Avrebbe sicuramente apprezzato le prestazioni del primo veicolo Scania 8x8 Euro 6 disponibile sul mercato italiano e consegnato a fine luglio dalla concessionaria Scania Toscana di Livorno alla ditta Andrei Mario & C. Sas, storica realtà toscana impegnata nel trasporto dei blocchi di marmo estratto dalle cave di Carrara. Un evento che sottolinea l'investimento tecnologico e la qualità del marchio svedese anche nel settore cava-cantier.

Tecnologia, efficienza e ingegno ben rappresentati dallo Scania G450CB8x8EHZ che eroga una potenza massima di 450 cv grazie al modernissimo propulsore da 13 litri Euro 6 dotato di tecnologia EGR e SCR. Un'assoluta novità per il mercato italiano. "Sono felice del percorso avviato con Scania - ha sottolineato Mario Andrei, titolare dell'Andrei Mario & C. Sas - Ho incontrato una realtà fatta di persone, di entusiasti collaboratori ai quali piace sporcarsi le mani. Vogliono entrare e vivere il cantiere per capire appieno le necessità dei clienti e arrivare, così, a creare il mezzo a loro adatto".

Lo Scania G450CB8x8EHZ ne è la conferma. Un veicolo per trasporti eccezionali nel quale si sommano quegli indispensabili ingredienti - affidabilità, sicurezza e manovrabilità - tipici delle soluzioni del Grifone. A essi si aggiunge qualcosa di unico: "Il mezzo è stato svi-

luppato appositamente sulle esigenze del cliente - ha detto Paolo Carri, direttore Pre-Sales & Marketing di Italscania - Il veicolo rispetta una serie di performance adatte al contesto e alla portata tecnica richiesta, cercando di abbinare comfort e prestazioni. Inoltre, rappresenta per noi una chiara risposta alle esigenze del mercato. Grazie all'esperienza e alla professionalità dell'organizzazione Scania, anche in questo caso abbiamo dimostrato di saper offrire la medesima elevata qualità sia che si parli di lungo raggio, distribuzione, trasporto pubblico, applicazioni speciali o appunto di un impiego estremo come i trasporti eccezionali di blocchi di marmo".

Ma oltre alle prestazioni del



Il potente Scania G450CB8x8EHZ da 450 cv durante il trasporto di un imponente blocco di marmo.

LA TESTIMONIANZA DI MARIO ANDREI

PASSIONE E PROFESSIONALITÀ NEL DIFFICILE MONDO DELLA CAVA

La Andrei Mario & C. Sas è una delle aziende più specializzate che lavorano in quel sito unico al mondo che sono le cave di Carrara. La storica ditta toscana impegnata nel trasporto dei pregiati blocchi di marmo che una volta estratto viene consegnato alle ditte locali che provvedono alla sua lavorazione, è stata fondata da Paolo Andrei nel 1979 e da allora ha continuato a svolgere con elevata professionalità un mestiere difficile e di grande responsabilità. Oggi l'azienda di Carrara è capitanata da Mario Andrei, figlio di Paolo, e conta due dipendenti oltre al titolare. "Ho seguito le orme paterne fin da giovanissimo - racconta Mario Andrei - iniziando già quattordicenne a frequentare il mondo della cava e appassionandomi da subito a un lavoro bello ma molto impegnativo. Non ci si improvvisa trasportatori di blocchi di marmo. Occorre maturare una gran-

de esperienza e avere sempre i nervi saldi quando trasporti centinaia di tonnellate di marmo. In media trasportiamo 80 tonnellate di marmo al giorno per macchina". La Andrei Mario & C., che fa parte del C.A.M.A., il Consorzio autotrasportatori marmo e affini con sede a Carrara, ha in dotazione tre mezzi; un numero di veicoli allineato a quello della maggior parte delle aziende che si occupano di trasporto di marmo, tutte di dimensioni medio-piccole. Per la prima volta nella flotta è entrato a far parte un veicolo Scania, il G450CB8x8EHZ, di cui Mario Andrei va molto fiero. "Sono molto soddisfatto sia del veicolo sia del rapporto che ho avuto con Italscania e la concessionaria Toscana di Livorno. È la prima volta che ricevo un simile ottimo trattamento: sono persone molto competenti e appassionate che hanno collaborato con me valutando con



attenzione le mie esigenze fino ad arrivare a consegnarmi un veicolo costruito su misura, come un abito sartoriale". Oltre che sul prodotto, Mario Andrei esprime apprezzamento per la gamma di servizi che Scania gli ha proposto, da quelli finanziari all'assistenza fino al Driver Support. Il rapporto di fiducia con il Grifone è solido al punto che "in futuro - conclude Mario Andrei - qualora il lavoro dovesse proseguire bene, prevedo altri acquisti Scania; vorrei arrivare a servirmi solo da loro".

PALLETWAYS

Con Ekol merci in viaggio per la Turchia

IN UN QUADRO DI VIVACI RELAZIONI DI SCAMBIO TRA I DUE PAESI, IL NETWORK DI TRASPORTO ESPRESSO SU PALLET HA STRETTO UN ACCORDO DI COLLABORAZIONE CON LA SOCIETÀ TURCA CHE HA AL SUO ATTIVO IMPORTANTI VOLUMI IN INGRESSO E USCITA DALL'ITALIA. ROBERTO ROSSI, PRESIDENTE DI PALLETWAYS ITALIA, GUARDA AVANTI: "LA PARTNERSHIP APRIRÀ NUOVI COLLEGAMENTI CON GRECIA E EST EUROPA".

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

Spedizioni da e verso la Turchia grazie a un accordo di collaborazione tra Palletways, network di trasporto espresso su pallet, e la società turca Ekol Logistica. L'accordo s'inserisce in un quadro di vivaci relazioni di scambio tra i due Paesi, consolidate nel corso dell'ultimo quadriennio. Oggi l'Italia è il quinto più importante partner commerciale della Turchia, con un interscambio di circa otto miliardi di euro.

Cosa prevede in sintesi l'accordo con Ekol? "Ekol - risponde l'ingegner Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia - per i carichi completi e le partite ha volumi importanti in ingresso e in uscita dall'Italia. L'accordo con Palletways, concessione Ekol di Novara a parte, prevede a breve, per i frazionati da e verso Turchia, un paio di bilici al giorno in entrata e un paio in uscita, inclusi i ritiri fatti in Italia dal Network Palletways per conto di Ekol. I ritiri (Concessionario A chiede un ritiro al Concessionario B con destino della spedizione il Concessionario A) e le triangolazioni (Concessionario A chiede un ritiro al Concessionario B con

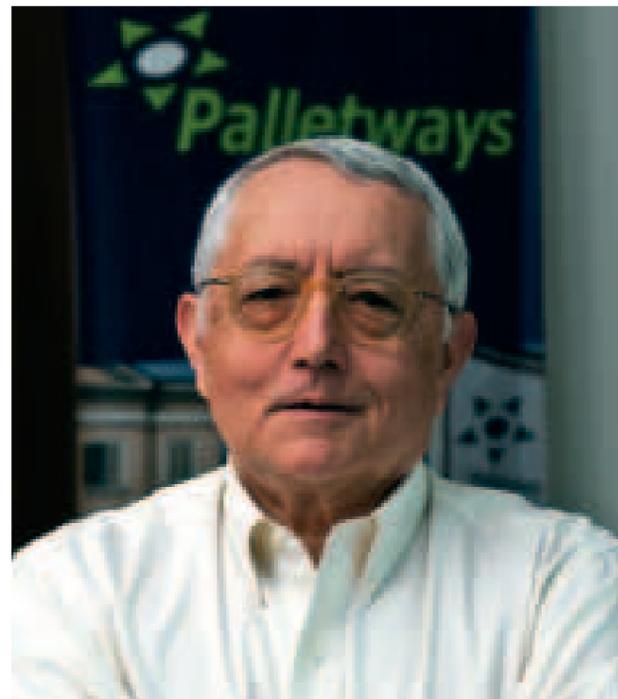
destino della spedizione il Concessionario C) sono il fiore all'occhiello di Palletways. Un ritiro in Premium-Espresso chiesto prima delle 12 è eseguito nel pomeriggio dello stesso giorno e i ritiri rappresentano il 20 per cento dei nostri volumi. L'accordo con Ekol è una partnership e, entrambi, lo consideriamo molto di più di un contratto: successivamente ai collegamenti con la Turchia verranno, in tempi brevi, quelli con la Grecia e via via con gli altri Paesi dell'Est Europa che i due partner riterranno reciprocamente interessanti".

Quali sono le differenze sostanziali tra la logistica europea e italiana e quella dei Paesi extraeuropei? "Esistono differenze non marginali fra i maggiori Paesi Europei per una miriade di ragioni, ad esempio struttura industriale e distributiva, che condizionano il settore logistico, e ruolo della pubblica amministrazione (si confrontino i comportamenti di Poste Tedesche o Olandesi con quello delle Poste Francesi e Poste Italiane) solo per citarne un paio; esistono poi differenze fra i maggiori Paesi Europei e i Paesi dell'Est, in questo caso fondamentalmente per il ritardo accumulato in passato e non ancora

totalmente recuperato e per le dimensioni relativamente modeste dei mercati nazionali, Polonia esclusa. I paesi dell'Est hanno poi caratteristiche specifiche: contano flotte di notevoli dimensioni e grandi risorse, ma in realtà l'attività è svolta in buona parte altrove; l'automotive è un consumatore importante di servizi logistici, molti Paesi dell'Est hanno notevoli insediamenti produttivi che creano flussi Ovest-Est e viceversa in parte sottratti ai Paesi Europei più importanti, in particolare all'Italia. Sono considerato una voce fuori dal coro quando dico che, nonostante la difficile situazione orografica, la carenza di infrastrutture e l'handicap costituito da una politica settoriale disattenta, non ritengo la logistica italiana inferiore a quella dei Paesi Europei più avanzati. La mia affermazione non è un sentito dire: nella mia vita professionale ho avuto l'opportunità di gestire più di trenta mercati in tutti i continenti del pianeta, Antartide esclusa. Anche i Paesi extraeuropei andrebbero segmentati in base allo sviluppo raggiunto e alle peculiarità dei loro mercati, tenendo presente che la caratteristica comune dei mercati logisticamente emergenti è di dare,

in generale, importanza alla consegna fisica e non al ritorno delle informazioni; le pratiche doganali costituiscono una parte importante, e spesso aleatoria, dei tempi di resa. Solo in seguito l'attenzione si sposta sulla gestione del flusso delle informazioni e, in una fase ancora successiva, si passa ai KPI e ai Servizi a valore aggiunto. Stessa sorte, in generale, per i temi sicurezza e inquinamento. Anche in questo senso Ekol è un partner evoluto, ha raggiunto una maturità, anche sui temi ambientali, sconosciuta alla maggioranza degli operatori che operano in Paesi logisticamente ancora in sviluppo".

Come sta affrontando Palletways la crisi economica in Italia e a livello globale? "Palletways da anni registra crescita in volumi del 25-30 per cento anno su anno. I motivi sono molti. Il nostro modello di sviluppo si focalizza su una modalità di trasporto, distribuzione di merce su pallet, semplificando il sistema tariffario, ma stressando la qualità dei servizi e le rese. Il modello si basa sull'organizzazione in un Network di società di medie-piccole dimensioni, le dota d'infrastrutture e di strumenti gestionali adeguati, permettendo l'accesso a mercati che sarebbero a loro inibiti, le aiuta e protegge economicamente, garantendo il pagamento dei servizi scambiati, le mette in condizioni di competere con successo con concorrenti di dimensioni cento volte più grandi, sconvolgendo le nozioni di massa critica e di economie di scala. Questo modello di business, gestito con "fermezza", esigendo il rispetto delle regole concordate, si è rivelato vincente e ha permesso lo sviluppo del nostro Network a scapito degli operatori tradizionali. La crisi economica, da anni presente, ha ridotto il numero di carichi completi, trasformandoli in frazionati, ovvero il nostro mondo, dando così un formidabile impulso al nostro sviluppo. La crisi ha accelerato un cambiamento



Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia

strutturale, in corso da anni, relativo alle modalità di ordinazione della merce in quantità sempre più esigue, quindi sempre più a flusso teso con frequente richiesta, per alcuni vertical market, di spedizioni urgenti; ci sono operatori disposti a rischiare lo stock-out, facendo affidamento sulla rapidità di riordine (trasporto incluso) della merce mancante, nell'ipotesi che il fornitore abbia una corretta gestione delle disponibilità; ma a questo punto il gioco competitivo si sposta su altri tavoli. Molte aziende stanno smantellando o hanno smantellato, in totalità o in parte, le reti di distribuzione captive a causa del frazionamento delle consegne o della riduzione della domanda; ad esempio, i dieci mezzi utilizzati per la distribuzione multidrop sono ridotti a sei e dedicati al corto raggio o al meno frazionato, il rimanente delle spedizioni viene immesso nel Network Palletways, con

costi variabilizzati e insensibilità alle variazioni di volumi dovute a stagionalità o volatilità della domanda. Cosa ci ha distinto? Essere sul mercato al momento giusto con il Servizio giusto ma con uno sforzo perenne di miglioramento: della qualità del Servizio, misurato con un sistema KPI rigorosissimo, di tipo militare; delle rese, zone disagiate incluse, che il Network Palletways ha in numero di gran lunga inferiore agli altri operatori, con l'inoltro non richiesto, isole minori escluse; e delle procedure applicate in modo rigoroso. Il processo d'innovazione dei Prodotti/Service, considerato un vantaggio competitivo permanente, è al centro delle nostre attenzioni e costituisce un'altra delle colonne portanti della gestione del Network, un vantaggio competitivo permanente, perché anticipa le necessità poste in essere da una domanda più esigente".

EMANUELE GALIMBERTI
LODI

Zucchetti, primo gruppo italiano per fatturato software in Italia, sceglie le tecnologie innovative dell'azienda pugliese Macnil, specializzata nella gestione e controllo GPS delle flotte aziendali. Know-how tecnologico e servizi altamente qualificati in ambito sistemi di gestione di messaggistica, mobile office, localizzazione e telecontrollo: questo il biglietto da visita di Macnil, azienda di informatica specializzata nel settore della progettazione di sistemi integrati wireless/web e di telecontrollo GSM/GPRS/ GPS che è entrata a far parte del gruppo Zucchetti.

Nata nel 1999 a Gravina di Puglia, in provincia di Bari, Macnil si è subito distinta per le sue competenze nel mercato "machine to machine", sviluppando innovativi progetti nei settori della localizzazione satellitare, della telemedicina e della smart mobility, e per la presenza strategica nel territorio di origine, confermata dalle importanti partnership con il Politecnico e l'Università degli Studi di Bari, con Regione Puglia e con il Distretto Produttivo dell'Informatica. Attualmente in Macnil lavorano oltre 30 addetti e l'azienda pugliese può contare



Alessandro Zucchetti

su 1.500 installatori distribuiti sul territorio nazionale. I clienti delle sue soluzioni sono oltre 3.500.

Zucchetti incrementa, quindi, ulteriormente la propria offerta di prodotti e servizi mentre Macnil potrà contare sulla solidità e sull'affidabilità del Gruppo per crescere ancora di più nei suoi mercati di riferimento. "È un'acquisizione mirata - dichiara Alessandro Zucchetti, presidente Zucchetti - che ci permette di affermarci in un mercato strategico come quello del telecontrollo e della localizzazione satellitare mobile. Macnil è un'azienda innovativa, dinami-

FLOTTE AZIENDALI

La Macnil nell'orbita del Gruppo Zucchetti

LA PRIMA REALTÀ ITALIANA NEL SETTORE DELL'INFORMATICA HA ACQUISITO L'AZIENDA PUGLIESE. "VOGLIAMO AFFERMARCI IN UN MERCATO STRATEGICO COME QUELLO DEL TELECONTROLLO E DELLA LOCALIZZAZIONE SATELLITARE MOBILE", DICHIARA IL PRESIDENTE ALESSANDRO ZUCCHETTI.

ca, capace di rispondere in modo veloce e puntuale alle esigenze del mercato, tutti valori che da sempre contraddistinguono anche il gruppo Zucchetti. Auspichiamo che da questa partnership le due aziende potranno ottenere notevoli risultati".

Quali sono gli elementi che hanno convinto il Gruppo Zucchetti a sbarcare nel settore dei sistemi per flotte aziendali? "In qualità di primo Gruppo Informatico Italiano - ci ha risposto Alessandro Zucchetti - non potevamo trascurare un mercato emergente come quello delle applicazioni e dei servizi di lo-

calizzazione satellitare gps per la gestione e il controllo delle flotte aziendali. La strategia che abbiamo scelto per inserirci al meglio è stata quella di acquisire uno dei principali player del mercato: con 1.500 installatori distribuiti, oltre 3.500 clienti in Italia e una capillare rete commerciale di rivenditori e distributori Macnil rappresenta un'importante acquisizione per il Gruppo Zucchetti, un'integrazione da cui ci aspettiamo molto e da subito considerando inoltre le affinità organizzative che accomunano le due società".

Quali sono le aspettative e gli obiettivi in un mercato altamen-

te competitivo come questo? "Oggi - ha proseguito Zucchetti - Macnil è riconosciuta come una delle società che meglio sono riuscite ad applicare i vantaggi della localizzazione satellitare alla gestione e al controllo dei mezzi aziendali grazie a due soluzioni di riferimento come Remote Angel Fleet e Localizz@. In particolare il nostro obiettivo è consentire a Macnil di rimanere con la propria identità lasciando ai fondatori la governance e lo sviluppo del business, cercando allo stesso tempo di massimizzare le sinergie con il Gruppo Zucchetti puntando in particolare su quattro valori che

accomunano le parti: personale giovane, creatività, capacità d'innovazione e affermazione all'estero, con particolare attenzione su quest'ultimo punto considerando che Zucchetti punta ad accrescere ulteriormente la presenza in Romania e in Brasile e Macnil si è già fatta conoscere in paesi affermati e avanzati come la Germania".

In seguito all'acquisizione dobbiamo aspettarci novità strategiche e di prodotto dal brand Macnil? "Uno dei valori che accomuna il Gruppo Zucchetti e Macnil - ha aggiunto in conclusione il Presidente del Gruppo Zucchetti - è lo spirito innovativo. Da due realtà che fanno dell'innovazione il segreto del raggiungimento degli obiettivi di business è necessario aspettarsi delle importanti novità. Consideriamo che Zucchetti aggiunge alla sua già vasta offerta le soluzioni per la gestione delle flotte aziendali e che Macnil può ora disporre di un partner tecnologico sicuro e affidabile. Sono le premesse fondamentali per capire che all'integrazione valoriale seguiranno integrazioni tra i prodotti di Macnil e gli applicativi Zucchetti che ci consentiranno di presentare un'offerta completa di soluzioni per la localizzazione satellitare che non avrà eguali sul mercato italiano".



Ugo Turchetti, Amministratore Unico di CGM

LINO SINARI
ZOLA PREDOSA

CGM, distributore unico di CAT Lift Trucks in Italia, ha presentato una nuova gamma di carrelli elevatori elettrici a quattro ruote denominata EP40(C) 2 - 50S 2, comprendente sette modelli con portate comprese tra quattro e cinque tonnellate. La più recente serie di carrelli elevatori elettrici da 4 a 5 t CAT Lift Trucks è stata progettata per offrire un'alternativa molto efficiente ed economicamente vantaggiosa in situazioni che normalmente richiederebbero l'impiego di un carrello elevatore termico. Questa gamma di carrelli elevatori elettrici

EP40-50(C)(S)2 CAT ha una potenza notevole e il design intelligente che li caratterizza riduce fino al 25 per cento il consumo energetico. Il risultato è che molte attività saranno in grado di impiegare questi modelli per due turni con una sola ricarica. I principali fattori che hanno permesso tutto questo comprendono la disposizione compatta dei componenti, che permette anche di risparmiare sui costi del materiale. I componenti dalla lunga vita come i freni a disco in bagno d'olio che non richiedono manutenzione, insieme ai motori e connettori elettrici con grado di protezione standard IP54 dalla pioggia, dagli schizzi di acqua, dal

CGM

Più efficienza per compiti gravosi

GRAZIE A UN'INTELLIGENTE PROGETTAZIONE I NUOVI CARRELLI ELEVATORI ELETTRICI A QUATTRO RUOTE EP40 ED EP50 DA 40 E 50 QUINTALI POSSONO ESSERE IMPIEGATI PER DUE TURNI CON UNA SOLA RICARICA.

fango e dalla polvere, garantiscono un funzionamento ottimale anche negli ambienti difficili. L'usura dei componenti può essere evitata anche attraverso le configurazioni opzionali ECO e PRO che permettono di adattare il carrello alla sua applicazione fornendo le più appropriate caratteristiche che migliorano le prestazioni. Altro elemento che aiuta ad allungare la vita del carrello è il display di qualità superiore, in dotazione standard su tutti i modelli, che garantisce la chiara consapevolezza dell'operatore sullo stato del carrello elevatore e incoraggia impiego e manutenzione corretti. È possibile estrarre la batteria lateralmente con l'adattatore ergonomico opzionale che permette un'installazione e bloccaggio sicuro. In questo modo è possibile effettuare le sostituzioni della batteria più semplici e veloci del settore, contribuendo a mantenere questi carrelli in costante movimento produttivo.

L'operatore può godere della cabina flottante molto confortevole che dispone di



spaziosa pavimentazione, sedile completamente molleggiato e regolabile e volante compatto su piantone dello sterzo con regolazione telescopica e inclinabile. È possibile scegliere fra sterzo idrostatico (di serie) e sterzo elettronico parametrico opzionale, per ottenere il massimo della precisione senza sforzo. Sul bracciolo regolabile sono collocati, nella posizione perfetta per ogni specifico operatore, i comandi idraulici: un'unità di comandi a sfiora-

mento o uno joystick opzionale. Altro tocco per facilitare la vita dell'operatore la dotazione di un lungo vassoio per poggiare oggetti. Gli operatori sono protetti sia dalla costruzione robusta del carrello che da un insieme di caratteristiche di assistenza automatizzate che includono controllo dell'accesso, funzione di antirrotolamento all'indietro, freno di stazionamento automatico e regolazione automatica della velocità mediante controllo della traslazione, del

sollevamento e delle curve. Sono inoltre disponibili numerosi altri kit d'illuminazione, specchietti e altri accessori opzionali per rispondere a diverse esigenze pratiche e di sicurezza.

Questa gamma EP40-50(C)(S)2 CAT è adatta a molti diversi settori industriali e può impiegare un'estesa gamma di attrezzature supplementari pesanti. In totale comprende sette modelli che includono anche versioni compatte. "I nuovi carrelli EP40 ed EP50 da 40 e 50 quintali - ha spiegato Ugo Turchetti, Amministratore Unico di CGM - rappresentano la prima fase del rinnovamento della famiglia dei carrelli elevatori elettrici CAT. Il rinnovamento è stato poi completato con nuovi modelli da 25 e 35 quintali. I nuovi modelli EP40 si rivolgono principalmente alle aziende che producono o distribuiscono bevande e alle attività industriali pesanti. Questi settori, più di altri, trarranno vantaggio dalla possibilità di utilizzare carrelli elettrici a lunga autonomia al posto dei carrelli termici". Quali sono le aspettative di CGM in relazione all'accoglienza dei nuovi carrelli sul mercato italiano e sui principali mercati dov'è presente il marchio CAT? "CGM così come CAT - ha risposto in conclusione Turchetti - si attende che questi nuovi carrelli siano ben accolti in Italia e nel resto del mondo e che quindi contribuiscano a consolidare le posizioni e le quote di mercato del marchio CAT anche nel settore dei carrelli elettrici a quattro ruote e particolarmente nei settori applicativi che ho prima citato".

CONTINENTAL CST

Per chi lavora nei porti c'è TractorMaster

NILS RICKY
MILANO

Continental Commercial Specialty Tires (CST) lancia sul mercato una linea di pneumatici dedicati ai mezzi che operano nella logistica portuale. Il nuovo pneumatico Continental TractorMaster è stato progettato specificamente per venire incontro alle necessità dei trattori usati nelle operazioni di spostamento di materiali tipiche delle attività logistiche che si svolgono nei porti. Questo pneumatico è ideale anche per l'uso sui trattori utilizzati nelle attività aeroportuali. "Con il suo volume crescente di beni trasportati - commenta Michael Maertens, Managing Director di Continental CST - la logistica portuale è uno dei settori economici più promettenti al mondo. Il nuovo pneumatico TractorMaster rappresenta uno sviluppo importante per la nostra gamma di pneumatici. Per raggiungere i nostri ambiziosi obiettivi di crescita entro il 2025, prevediamo di espanderci ulteriormente nel settore delle attività portuali nei prossimi anni".

Con il nuovo pneumatico

PROGETTATO PER I TRATTORI USATI NELLE ATTIVITÀ DI PORTI E AEROPORTI, IL NUOVO PNEUMATICO TRACTORMASTER È ADATTO AI CARICHI PESANTI E GARANTISCE ECCELLENTE MANOVRABILITÀ E SPICCATO COMFORT.

TractorMaster, Continental intende offrire un prodotto su misura per il trasporto di carichi pesanti nelle operazioni portuali. Il pneumatico Trac-

torMaster ha una profondità degli intagli del battistrada di 24 mm e si basa sul collaudato design del pneumatico RV20. La spalla chiusa assi-

cura trazione e previene dal consumo eccessivo della gomma garantendo allo stesso tempo caratteristiche di manovrabilità eccellenti e

uno spiccato comfort. La mescola di gomma con cui è realizzato il battistrada è resistente a danni e abrasioni. Grazie al suo profilo rinfor-

zato, questo pneumatico è adatto per il trasporto di carichi pesanti e alle applicazioni più impegnative garantendo una vita utile particolarmente lunga. Tutti questi fattori aiutano anche a ridurre il consumo di carburante, le emissioni di CO2 e i costi di gestione. Con l'aiuto dell'indicatore VAI, brevettato da Continental, si può identificare facilmente uno scorretto allineamento dei pneumatici senza bisogno di complesse misurazioni elettroniche. In questo modo TractorMaster semplifica le operazioni di manutenzione e riduce gli sforzi e i costi di gestione. "I pneumatici che equipaggiano i trattori utilizzati nelle attività portuali - conclude Michael Maertens - devono avere una capacità di carico significativamente maggiore rispetto a quelli che equipaggiano gli autocarri. Con il pneumatico TractorMaster offriamo una soluzione specificamente progettata per le necessità dei terminal portuali, dei trattori utilizzati nelle attività agricole e dei rimorchiatori usati negli aeroporti. TractorMaster va quindi a completare la nostra offerta per i veicoli portuali".



Per le complesse operazioni di trasporto in area portuale Continental CST propone sul mercato lo specialista TractorMaster.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Si preannuncia un autunno caldo per GEFCO, specialista della logistica industriale e delle attività di supply chain che opera servizi di trasporto ferroviario giornalieri, settimanali e mensili da Europa, Russia e Cina. Il fornitore di servizi logistici ha firmato un accordo valido in perpetuo con l'ente gestore delle ferrovie kazake Kazakh Temir Zholy, consentendogli di sviluppare i servizi ferroviari beneficiando allo stesso tempo di migliori capacità gestionali e prezzi competitivi. Fin dalla scorsa estate, GEFCO Kazakhstan ha attivato un nuovo servizio ferroviario destinato a produttori, importatori di automobili e aziende operanti nel settore FMGC. "Questo nuovo servizio di trasporto ferroviario - dichiara Emil Ashuraliev, Managing Director di GEFCO Kazakhstan - è il più importante passo avanti per GEFCO Kazakhstan. Questo collegamento contribuirà allo sviluppo del traffico ferroviario in questa regione strategica consentendoci allo stesso tempo di entrare in nuovi mercati nei più diversi settori produttivi".

Novità anche in Europa dove GEFCO Romania lavora al fianco di Timken, produttore internazionale di cuscinetti a sfera e componenti industriali, fin dal 2008 e continua questa collaborazione inaugurando una nuova gamma di servizi di trasporto aerei e marittimi. GEFCO trasporta materie prime dal Nord America fino all'impianto Timken di Ploiesti, 50 Km a nord di Bucarest, e si occupa delle spedizioni settimanali dei prodotti finiti ai diversi clienti in-

GEFCO

Dal Kazakhstan alla Romania l'offensiva passa per Cina e Dubai

FIRMATO UN ACCORDO PERPETUO CON L'ENTE DELLE FERROVIE KAZAKH TEMIR ZHOLY E RINNOVO DEL PATTO TRIENNALE CON GK AUTOMOTIVE PER LA COMPLESSA GESTIONE DELLA DISTRIBUZIONE DEI VEICOLI HYUNDAI SUL MERCATO IRACHENO.

ternazionali dalla Romania a Cina, India, Singapore e Stati Uniti. "Nel corso di questi sei anni di collaborazione - dichiara Christophe de Korver, Managing Director di GEFCO Romania - GEFCO è stata in grado di fornire una soluzione personalizzata alle esigenze di Timken, consentendo di assicurare l'efficienza operativa della catena logistica. I nostri rigidi metodi di lavoro e il costante monitoraggio degli indicatori della performance sono stati fattori decisivi per la buona riuscita di questa collaborazione".

GEFCO Dubai ha annunciato il rinnovo del contratto con GK Automotive, importante distributore del marchio Hyundai in Iraq, per i prossimi tre anni. In base all'accordo, GEFCO si occupa dell'arrivo dei veicoli dalla Corea, del loro stoccaggio nel sito di Jebel Ali (area a sud-ovest di Dubai), come pure delle operazioni di sdoganamento e della successiva distribuzione in Iraq. A partire dalla sua inaugurazione nel 2012, GEFCO Dubai ha raf-



forzato la propria presenza nel Medio Oriente con l'intento di sviluppare gli scambi con Cina e Europa orientale e occidentale. "Siamo entusiasti - spiega Stefa-

no Polloti, Managing Director di GEFCO Dubai - di continuare la nostra collaborazione con GK Automotive. La nostra posizione geografica strategica combinata

con le nostre soluzioni logistiche più all'avanguardia consentono ai clienti in questa regione di beneficiare di tutte le competenze e del supporto personalizzato del

gruppo GEFCO".

In Cina GEFCO ha siglato un accordo con Volkswagen per garantire la distribuzione dei veicoli importati di marca Skoda e Volkswagen. La filiale ritira i mezzi nei porti di Shanghai e Tianjin, nella parte orientale del paese, e provvede alla loro consegna negli oltre 150 rivenditori in tutta la Cina, inclusi quelli situati in zone difficili da raggiungere come il Tibet e la regione dello Xinjiang, nel Nord-Ovest del Paese. "La logistica dei veicoli finiti - dichiara Laurent Sik, FVL Manager (Finished Vehicle Logistics) per GEFCO Asia - è una delle storiche aree di competenza del gruppo GEFCO. Questa nuova collaborazione con Volkswagen Cina è la perfetta dimostrazione delle nostre capacità e abilità di soddisfare le richieste del settore in termini di tempi di consegna, sicurezza, flessibilità e affidabilità".

Infine novità anche in Europa Occidentale, dove Peter Vanek è stato nominato Managing Director di GEFCO Austria.

CEVA HOLDING

Chiusura del secondo trimestre i risultati danno coraggio

Crescita del 31 per cento di nuovi clienti rispetto al 2013, volumi del trasporto marittimo in salita del 7 per cento rispetto allo scorso anno e oltre la crescita media del settore, rafforzamento del management grazie all'ingresso di nuove figure, EBITDA rettificato in crescita del 40 per cento dal primo trimestre dell'anno. Questo il quadro che emerge dai risultati relativi al secondo trimestre dell'anno diffusi da CEVA Holdings, uno dei principali operatori logistici al mondo, la cui sede italiana è ubicata a Assago, alle porte di Milano.

"Il miglioramento delle nostre performance e il solido incremento nel business - ha commentato Xavier Urbain, Ceo di CEVA - segnalano che siamo sulla strada giusta per continuare a crescere. Dal mio ingresso in CEVA a gennaio, mi sono focalizzato sul rafforzamento del management esecutivo, espandendo la base di talenti con ulteriori competenze in specifici settori industriali al fine di rinsaldare la strategia, generare nuovi profitti e migliorare l'efficienza operativa a beneficio dei clienti. I numeri mostrano che stiamo guadagnando trazione e siamo posizionati bene per compiere ulteriori progressi in futuro. Sono

particolarmente soddisfatto del riassetto del management e delle nuove nomine. La conoscenza del settore e della base clienti ha permesso ai nuovi manager di offrire un contributo immediato e conseguire rapidi successi. A fine trimestre abbiamo registrato segnali che indicano una crescita incoraggiante dei volumi, che mi aspetto prosegua nel breve termine. Hanno contribuito alla crescita del new business del trimestre gli investimenti nei team di gestione degli appalti, del trade e delle vendite".

Nel secondo trimestre del 2014, i ricavi pari a 1,978 milioni di dollari sono diminuiti del 4,2 per cento rispetto ai 2,064 milioni dello stesso periodo dello scorso anno a seguito della ricapitalizzazione e della dismissione delle attività sottoperformanti. Il dato è invece in crescita del 6,1 per cento rispetto al primo trimestre dell'anno in corso. I volumi delle esportazioni dei trasporti aerei e marittimi sono cresciuti sia sul trimestre che sull'anno. Nel dettaglio, quelli del trasporto marittimo sono aumentati del 7 per cento rispetto al 2013, ponendosi al di sopra della crescita media del settore ed evidenziando i primi successi dell'azienda nella stagione di gara



Xavier Urbain, Chief Executive Office di Ceva.

del 2014. I volumi di trasporto aereo hanno registrato un incremento dell'1 per cento rispetto all'anno precedente, rafforzandosi sul finale del trimestre e mettendo a segno un + 4 per cento nelle ultime tre settimane di giugno.

CEVA ha mantenuto stabili i margini di profitto netti rispetto all'anno scorso. In salita i nuovi clienti che crescono del 31 per cento rispetto all'anno precedente portandosi a quota 763 milioni di dollari, contro i 582 milioni dello stesso periodo del 2013.

CONTINENTAL CST

Coperture super elastiche alla prova sui veicoli Linde

La Business Unit Commercial Specialty Tires di Continental ha condotto accurati test sulle sue coperture super elastiche per muletti e carrelli elevatori provandole su veicoli industriali Linde, azienda leader nella produzione di muletti e carrelli elevatori. In particolare Continental ha condotto un test sull'assorbimento degli urti sulle coperture SC20 Energy+. Il risultato della prova ha confermato che le coperture superelastiche SC20 Energy+ offrono un comfort di guida particolarmente alto in confronto ai principali competitor. Le coperture sono state testate in condizioni identiche con lo stesso modello, Linde E30/600H, e anche con stesso conducente e stesso carico. Nell'esperimento il veicolo ha urtato una lastra d'acciaio alla velocità di 10 km/h; è stato così possibile misurare l'accelerazione verticale che ne è risultata. Il test conferma che la copertura SC20 Energy+ produce un'accelerazione verticale significativamente minore rispetto ai suoi competitor. Minore accelerazione vuol dire minore forza esercitata sul conducente e sul carico trasportato. Per questo si può dire che questa copertura contribuisce significativamente a ridurre le vibrazioni esercitate sul conducente e quindi al miglioramento del comfort di guida. "Apprezziamo molto - afferma Michael Maertens, Managing Director di Continental CST - la fattiva collaborazione messa in atto con Linde. I risultati dei test dimostrano chiaramente i vantaggi dei nostri prodotti ed enfatizzano il successo della nostra strategia che prevede soluzioni su misura per le esigenze dei clienti". L'occasione del test con il prodotto SC20 Energy+ è stata colta da Continental per presentare la gamma di coperture super elastiche per muletti e carrelli elevatori. Tra queste la copertura SC20 Mileage+: l'utilizzo di una miscela innovativa contribuisce ad aumentare il chilometraggio e a ridurre i costi di servizio e manutenzione. Si tratta

di un vantaggio, quest'ultimo, particolarmente rilevante per veicoli che operano all'esterno e che incontrano spesso condizioni di lavoro molto difficili come superfici altamente abrasive e pavimentazioni sconnesse o irregolari. In gamma troviamo inoltre la copertura CS20, con la spalla chiusa, che offre massima stabilità e ridotto consumo di energia: il design chiuso della spalla riduce al minimo le vibrazioni e contribuisce ad aumentare il comfort di guida. Le cinture continue del battistrada aiutano a sopportare carichi laterali maggiori e garantiscono eccellente stabilità nel trasporto di carichi pesanti e in caso di manovre con frequenti cambi di direzione. Il battistrada con l'innovativo design a doppia L assicura trazione eccellente ed è autopulente. Le coperture super elastiche CS20 e SC20 sono disponibili anche nella versione Antitraccia, che riduce al minimo le tracce sulle superfici chiare, per esempio in aziende dove alti standard di pulizia sono indispensabili, come quelle alimentari. Le SC20 sono disponibili anche nella versione Antistatica, che evita il pericolo di sviluppare le scariche di elettricità statica. Lo sviluppo di un'elevata carica elettrostatica può essere molto pericoloso, specialmente in ambienti in cui una scintilla elettrica può provocare un'esplosione o un incendio.



RISPARMIARE CARBURANTE NON È MAI STATO COSÌ FACILE



IVECO HI-SCR. 0% EGR, 100% VANTAGGI.

Nuovo Stralis HI WAY Euro VI - senza EGR e le sue complicazioni - garantisce affidabilità, massima portata e minimi costi di gestione grazie all'esclusiva tecnologia HI-SCR.

- + Riduzione del consumo di carburante del 4.5% rispetto ad EuroV (certificato TUV).
- + Durata del filtro DPF estesa a 600.000km.
- + Esclusivo sistema infotelematico IVECONNECT di supporto alla guida economica.

HI-SCR
IVECO

IVECO
WWW.IVECO.IT

Numero verde
800-800288



UPS

Spedizioni senza rischio per prodotti healthcare

GRAZIE A UN'INTELLIGENTE PROGETTAZIONE I NUOVI CARRELLI ELEVATORI ELETTRICI A QUATTRO RUOTE EP40 ED EP50 DA 40 E 50 QUINTALI POSSONO ESSERE IMPIEGATI PER DUE TURNI CON UNA SOLA RICARICA.

MAX CAMPANELLA
MILANO

UPS ha introdotto nuovi servizi dedicati alla gestione della gamma di prodotti healthcare termosensibili nell'ambito del ventaglio prodotti Temperature True Plus: UPS Temperature True Plus, studiato per spedizioni fortemente monitorate e personalizzate, al fine di offrire il massimo grado di mitigazione dei rischi; UPS Temperature True Standard per necessità di livelli inferiori di monitoraggio; UPS Temperature True Saver per spedizioni di prodotti termosensibili Ocean Freight.

"Il settore healthcare in generale e il mercato farmaceutico in particolare - spiega Jaap Heukers, Director of Operations, Healthcare Sector di UPS Italia - ha standard molto severi perché trasporta prodotti la cui importanza è critica. Si richiede massima affidabilità e velocità, massima conformità, così come un servizio clienti reattivo. Questo è esattamente ciò che



Jaap Heukers, Director of Operations, Healthcare Sector di UPS Italia

offre UPS e questo è ciò che rende la nostra azienda partner straordinario per il settore healthcare a livello globale. Uno dei fattori che ci differenziano, è

uno dei motivi per cui le aziende della salute si rivolgono a noi, è il nostro elevato standard di conformità e le nostre competenze in campo normativo. I

regolamenti nel settore sanitario sono complessi e in continua evoluzione in tutto il mondo. Lavorare con UPS consente alle aziende del settore di concentrarsi sul proprio core business, affidandosi a noi per quanto riguarda la conformità. L'healthcare è un settore chiave per UPS e attualmente lavoriamo con molte delle aziende più importanti al mondo di prodotti farmaceutici, biotech e medical devices offrendo loro una vasta gamma di servizi e iniziative strategiche. Al momento abbiamo 46 strutture healthcare dedicate in tutto il mondo tra Stati Uniti, Canada, Europa, Asia e America Latina che si estendono su più di 600mila mq di spazio di distribuzione. Due di queste strutture si trovano in Italia, uno a Liscate, nei pressi di Milano, e l'altro a Formello, alle porte di Roma. Forniamo una gamma di soluzioni pensate specificamente per proteggere i prodotti termosensibili, come ad esempio UPS Proactive Response Secure, servizio che aiuta le spedizioni critiche a giungere a destinazione anche in caso di eventi imprevisti e copre le potenziali perdite in caso di danneggiamento o deterioramento del prodotto, oppure il portafoglio globale UPS Temperature True, che include diversi livelli di servizio per le spedizioni cargo aeree di prodotti termosensibili".

Quali sono le aspettative di vendita della gamma Healthcare e qual è la sua diffusione? "Il settore farmaceutico - risponde Jaap Heukers - sta vivendo, a livello globale, un momento di profondi cambiamenti che creano nuove sfide e hanno un forte impatto sulla supply chain. Una

maggior competenza, cambiamenti nei modelli di consumo, cicli di vita dei prodotti più brevi, normative sempre più rigide sono solo alcuni dei driver che dettano questa trasformazione. Ne consegue che le supply chain delle aziende del settore healthcare devono diventare sempre più flessibili, snelle, efficienti e data-intensive. Il settore healthcare è uno dei più strategici per UPS: continuiamo a investire in questo segmento chiave per il nostro business. I produttori healthcare nostri clienti cercano partner in grado di offrire soluzioni logistiche complesse e aiutarli nell'attuare una strategia che consenta loro, da un lato, di sfruttare le opportunità offerte dai nuovi mercati e, dall'altro, ottenere efficienze nella supply chain che garantiscano risparmi sui costi e un migliore servizio ai clienti. Altra richiesta chiave dei clienti è la possibilità di distribuire i prodotti nel mondo in modo agile e flessibile. Ciò significa che le aziende vogliono poter sfruttare network e asset esistenti per muovere più velocemente i prodotti e poter estendere o restringere il loro raggio d'azione minimizzando gli investimenti capitali propri. Inoltre, con l'aumento delle terapie basate su farmaci sensibili alla temperatura, le aziende chiedono soluzioni sempre più innovative per proteggere i prodotti. In UPS rispondiamo ai rischi di deterioramento legati alle escursioni termiche attraverso una pianificazione avanzata e la progettazione di soluzioni altamente efficaci. Questo comprende: analisi a 360° di tutto il ciclo del trasporto dei prodotti termosensibili per garantire che

siano protetti durante tutte le fasi del percorso lungo la supply chain; investimenti in personale dedicato sempre aggiornato sulle ultime normative in modo da garantire la conformità normativa delle spedizioni; investimenti in imballaggi dedicati, nonché sistemi di monitoraggio per proteggere e tenere sempre sotto controllo le spedizioni; riduzione delle interruzioni durante la supply chain e una pianificazione che mantenga i prodotti sulla rotta corretta durante tutte le fasi del viaggio; strategie di mitigazione dei rischi e piani di emergenza".

Nella più ampia attività logistica UPS il mercato dei prodotti termosensibili è un settore in espansione? "Il settore healthcare - afferma in conclusione Jaap Heukers - rappresenta un business di successo che registra una crescita a doppia cifra. Nei suoi 107 anni di storia UPS ha costruito un network globale di trasporto senza precedenti e negli ultimi 10 anni ha sviluppato le capacità dedicate all'industria healthcare per soddisfare le esigenze specifiche dei clienti. Gli investimenti nel settore includono trasporto dei prodotti termosensibili, stoccaggio, magazzini certificati GMP (Good Manufacturing Practice), servizi O2C e altri servizi di micrologistica. Monitoriamo attentamente il mercato e le tendenze che interessano il settore sanitario per anticipare i suoi bisogni. Quest'approccio è molto apprezzato dai clienti che sono alla ricerca di un partner con l'esperienza e un network di distribuzione globale per cogliere le nuove opportunità del mercato e adattarsi velocemente ai cambiamenti del business".

DHL SUPPLY CHAIN

Servizi innovativi per ridurre i costi

LA SOCIETÀ DEL GRUPPO DEUTSCHE POST DHL SPECIALIZZATA NEL MANAGEMENT DEI SERVIZI LOGISTICI INTEGRATI PER LE IMPRESE SI È AGGIUDICATA LA GARA PER LA LOGISTICA NAZIONALE E INTERNAZIONALE DI COMELIT.

EMANUELE GALIMBERTI
LISCATE

DHL Supply Chain, società del gruppo Deutsche Post DHL specializzata nel management dei servizi logistici integrati per le imprese, mette il proprio know how a servizio di Comelit, azienda italiana multinazionale operativa nel settore della videocitofonia, sistemi antintrusione, sistemi di televisione a circuito chiuso e sistemi di domotica. DHL Supply Chain si è aggiudicata la gara per la logistica nazionale e internazionale grazie alle soluzioni innovative, a un team dedicato di esperti interfunzionali, all'expertise nel mercato consumer electronics e a un programma che, attraverso centralizzazione del trasporto, implementazione di innovativi servizi di produzione make to order e servizi a valore aggiunto, mira a ridurre il costo della supply chain. DHL Supply Chain gestirà un volume di oltre 160mila ordini l'anno in circa 1.600 mq di area dedicati a

stoccaggio e preparazione delle merci, messi a disposizione presso i propri magazzini di Liscate, specializzati nella gestione dei prodotti tecnologici. "L'accordo con Comelit e la fiducia che l'azienda ci ha riservato - spiega Eddy De Vita, Presidente e Amministratore delegato DHL Supply Chain - hanno per noi un grande valore ed è ulteriore conferma della forza della nostra proposta in termini di specializzazione, affidabilità, aderenza alle specifiche esigenze del cliente. Inoltre ascoltando Comelit abbiamo sviluppato servizi ad hoc in grado di rispondere alle sue necessità precise. I contenuti dell'accordo ci qualificano sempre più come società di servizi e non solo come impresa che offre stoccaggio e distribuzione. I nostri servizi verranno incontro a tutte le necessità dei clienti, sviluppandone il business".

Quali sono i plus e la gamma di servizi che rendono DHL competitiva nel settore? "La lunga esperienza di DHL

Supply Chain nel trovare soluzioni specifiche per i bisogni della clientela - ha risposto De Vita - ha permesso di vantare oggi un vero e proprio catalogo di servizi a valore aggiunto che ci distingue. Alcuni di questi servizi sono comuni a diversi settori merceologici, altri sono specifici del settore e alcuni sono tailor made per il singolo cliente. Negli ultimi tempi abbiamo investito in modo importante nella tecnologia necessaria per sviluppare servizi basati sul continuo interscambio web di informazioni tra cliente e operatore logistico. A ciò abbiamo abbinato un forte investimento per un'avanzata formazione delle nostre risorse umane, diffondendo la cultura della massima trasparenza, che ha ulteriormente migliorato il clima di fiducia e sinergia con i clienti. In fermento è sicuramente l'area in generale dell'e-commerce, nei settori più avanzati come il fashion o il technology che stanno creando nuovi business models. Anche



Eddy De Vita, Presidente e Ad DHL Supply Chain

la cosiddetta 'home delivery' rappresenta già una realtà nei settori più avanzati e riteniamo che possa diventare a breve una nuova frontiera anche per i settori maturi, quali il consumer, o settori fortemente normati quali il life sciences & healthcare".

Come sta cambiando in Italia il mondo della logistica e quali saranno le ulteriori evoluzioni? "In Italia - prosegue il numero uno di DHL Supply Chain - il mondo della logistica risente pienamente dei fattori di crisi macroeconomica in atto da circa sei anni a questa parte. L'andamento del turnover è tenden-

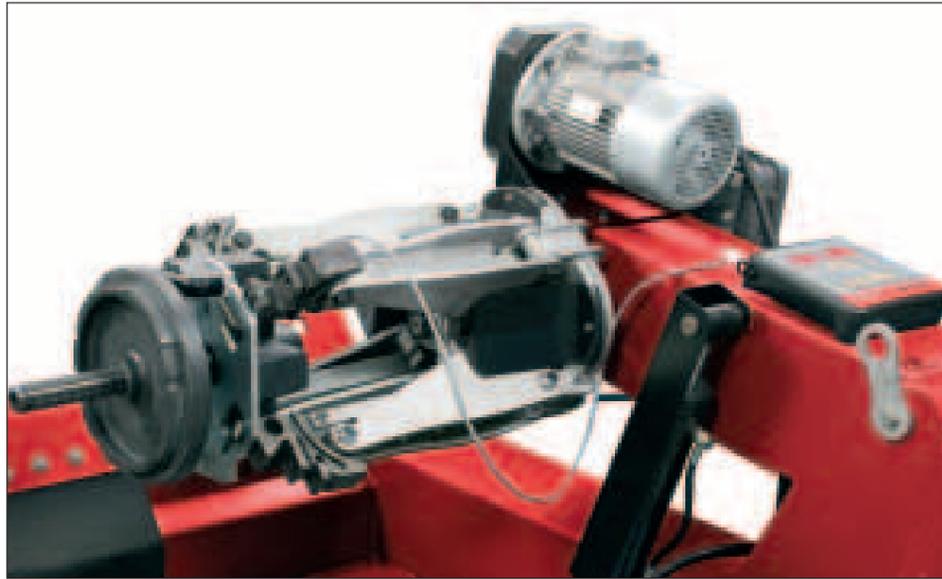
zialmente in riduzione sia in termini quantitativi che a valore. Il numero di operatori logistici si è sensibilmente ridotto e la pressione sui ricavi è molto forte a causa delle criticità economiche dei clienti degli operatori logistici. Un ulteriore elemento emerso in maniera decisa sono le richieste dei clienti di livelli di qualità sempre più elevata e la sempre più frequente richiesta di esternalizzazione di attività finora fatte in house. Le richieste dei clienti, sempre più evolute anche dal punto di vista tecnologico, ci pongono in una situazione di assistere a un cambiamento dell'operatore lo-

gistico in un operatore di servizi qualificati. Questo concetto lo rendiamo in inglese con il detto 'From a service of package to a package of services', proprio per mettere in evidenza che DHL Supply Chain nasce come operatore logistico ma è in grado di offrire specifici servizi disegnati in base alle necessità di ciascun cliente. Da questo punto di vista DHL Supply Chain Italia ha una grande esperienza in termini di servizi innovativi, derivante anche dalla possibilità di esportare gli stessi servizi da un settore all'altro all'interno dei settori in cui DHL opera, quali life sciences & healthcare, consumer fashion & retail, technology industrial & auto motive".

Come sta affrontando DHL la difficile congiuntura economica? "Un elemento che caratterizza il cambiamento in corso - afferma in conclusione Eddy De Vita - è la richiesta da parte delle aziende di affidabilità e solidità del partner logistico. L'elevato ricorso all'outsourcing pone le aziende in condizione di non poter rischiare disastri o traumi gestionali da parte dei propri operatori logistici. In questo, DHL Supply Chain, in quanto parte del gruppo Deutsche Post DHL, offre massime garanzie sia di solidità finanziaria che di continuità prospettica dell'attività, anche forte delle proprie caratteristiche organizzative sempre più aggiornate. Il business continuity management offre in questo senso garanzie di mantenimento e/o rapida ripresa del servizio anche a fronte di situazioni straordinarie come calamità naturali".

CEMB

Paguro P2 orgoglio italiano



IL SISTEMA DI EQUILIBRATURA PER I PNEUMATICI AUTOCARRO E AUTOBUS NATO E SVILUPPATO DALL'AZIENDA LECCHESE ONORATO CON UN INNOVATION AWARD.

NILS RICKY
ESSEN

Si è aggiudicato l'ambito Innovation Award alla Fiera di Essen e da quel momento il sistema di equilibratura per i pneumatici autocarro e autobus Paguro P2, pre-

sentato da CEMB, azienda tutta italiana operativa nelle macchine per equilibratura e montaggio, sta diventando motivo di orgoglio nazionale. I produttori dei migliori nuovi prodotti per il settore pneumatici sono stati onorati con l'Innovation Award. La giuria di

esperti ha valutato un totale di 30 prodotti in diverse categorie: in quella definita "Concetti di servizio-Ottimizzazione processi" Paguro P2, adatto specialmente per il servizio mobile, è stato ritenuto meritevole del premio per le sue capacità in termini di risparmio

di spazio e azionamento manuale.

Ma quali sono le principali caratteristiche del sistema Paguro P2? "Paguro P2 - risponde Gino Borella, Direttore Commerciale di CEMB, ubicata a Mandello del Lario, alle porte di Lecco - è un sistema di equilibratura per ruote di autobus e camion che combina eccellentemente praticità ed efficacia, limitando peso e ingombro, grazie alle dimensioni estremamente ridotte, e mantenendo performance ottimali in termini di equilibratura. Una volta montato sulle ganasce dello smontagomme camion, il dispositivo sfrutta la struttura dello smontagomme stesso per sostenere il peso della ruota, superando l'esigenza di utilizzare ingombranti basamenti. Non è necessario spostare o sollevare le pesanti ruote dei camion: Paguro P2 sfrutta il movimento di sollevamento dello smontagomme stesso, evitando in questo modo qualunque sforzo all'operatore e ottimizzando l'operazione di equilibratura. Si tratta di un dispositivo a lancio manuale, dotato di batterie al litio ricaricabili con alimentazione esterna (220V AC, 12V CC) e di un display box digitale portatile, provvisto di magneti di ancoraggio universale".

Quali sono le esigenze che soddisfa questo sistema di equilibratura? "Questo dispositivo - aggiunge Borella - è stato sviluppato con l'obiettivo di superare le problematiche tipiche delle equilibratrici per camion, la cui struttura pesante e poco maneggevole ne limita l'utilizzo alle officine,

non potendo assolvere alle esigenze sempre crescenti tipiche del servizio mobile. Se da un lato Paguro P2 si presenta come una soluzione efficiente per il servizio mobile, occorre però sottolineare come le stesse dimensioni ridotte possano essere considerate un valore aggiunto anche nell'ambito delle officine, dove l'estrema maneggevolezza e lo spazio ridotto che esso occupa possono essere particolarmente apprezzate".

Qual è l'attuale situazione di mercato del settore delle macchine per equilibratura e montaggio in Italia e quali le prospettive a medio termine? "Al giorno d'oggi - afferma Gino Borella - quando si parla di equilibratura ottimale di ruote da autocarro è indispensabile essere in grado di misurare lo squilibrio statico e dinamico della ruota. Nel servizio mobile vi è la tendenza a utilizzare la polvere di equilibratura, la quale presenta grossi limiti, dal momento che pur risultando, apparentemente, adatta per il bilanciamento dello squilibrio statico, si rivela del tutto inadatta per lo squilibrio dinamico. Data la tendenza da parte dei costruttori di pneumatici di inserire sensori TPMS incollati sulla fascia di rotolamento del pneumatico, oppure di utilizzare valvole con sensori, è evidente come l'utilizzo di polvere di equilibratura risulti poco indicata, o addirittura dannosa: la secchezza di dette polveri potrebbe creare cariche elettrostatiche che, unitamente all'azione abrasiva della polvere stessa, danneggerebbero gravemente i

sensori. Le sospensioni degli autobus e dei camion moderni sono sempre più sofisticate: emerge chiaramente la necessità sempre più pressante di un servizio di equilibratura sviluppato appositamente per questo tipo di veicoli".

"Negli ultimi tre anni - continua Borella - abbiamo registrato un forte incremento nelle vendite legate al settore garage per autocarro e, elemento molto importante, un'esponentiale richiesta di soluzioni che si adattassero al servizio mobile. Paguro P2 nasce proprio per venire incontro a questo attuale bisogno insoddisfatto dei clienti, fornendo una soluzione in grado di unire praticità, maneggevolezza e le performance d'eccellenza che caratterizzano i nostri prodotti. CEMB è l'unica azienda costruttrice di macchine equilibratrici garage in grado di sviluppare un sistema di equilibratura efficace così compatto, sfruttando ancora una volta la sinergia che caratterizza la nostra azienda, l'unica al mondo che può vantare, a fianco dell'esperienza pluriennale nel settore garage, un'ineguagliabile know-how nell'ambito delle macchine equilibratrici industriali. Nel caso di Paguro P2 siamo riusciti a ridurre al massimo le dimensioni del dispositivo grazie allo schema di posizionamento dei sensori, schema e sensori che impieghiamo anche nella costruzione delle equilibratrici industriali. Il risultato è sotto i vostri occhi: un'equilibratrice di dimensioni straordinariamente ridotte in grado di garantire risultati eccellenti".

VF-VENIERI

Pala o terna, il prodotto arriva subito

L'AZIENDA ROMAGNOLA PUNTA SUI MERCATI INTERNAZIONALI E SULL'UTILIZZO DEI MIGLIORI COMPONENTI.

GUIDO PRINA
LUGO

Vincitrice del Premio Internazionale Innovazione al Samoter 2014, VF-Venieri punta sull'estero per superare un 2014 decisamente negativo per il mercato di pale, terne e scavatori e guarda al 2015 con la speranza di spiragli di ripresa. Il team Samoter e la giuria hanno conferito il premio a Filippo Muccinelli, Direttore Generale dell'azienda romagnola, per "l'impegno di un'azienda italiana nel perseguimento degli obiettivi di riduzione dei consumi energetici a parità di prestazione attraverso soluzioni innovative in vari ambiti. Le soluzioni presentate da Venieri si collocano nell'ambito di un'immediata disponibilità al mercato di soluzioni commercializzabili".

Con un'attività verso l'estero che raggiunge il 70 per cento del fatturato, VF-Venieri è sempre più impegnata nel processo d'internazionalizzazione. "Siamo presenti con i nostri mezzi - ci ha detto Muccinelli - in tutta Europa ma anche Nord Africa e Nord America e puntiamo molto sulla Russia, tant'è che quest'estate abbiamo partecipato al CTT di

Mosca con un nostro stand dove abbiamo esposto la gamma di terne, dalla più compatta, la VF 1.33B, alla VF 10.23C. Il mercato russo è in piena fase di sviluppo, occorre solo che superi il momento difficile con l'Ucraina".

Al Samoter a colpire l'attenzione dei visitatori e della giuria era la nuova VF 1863, pala gommatata con 4 m3 di benna, potenza da 225 cv e peso operativo massimo di 22mila kg. "Si tratta - ha spiegato il Direttore Generale - di

una pala articolata, tra le novità della nostra gamma, completamente idrostatica e che utilizza i migliori componenti sul mercato: trasmissione Bosch, assali ZF, motore Perkins. Onestamente le aspettative sul Samoter erano basse, ma sono state pienamente sorpassate. L'affluenza è stata interessante con visitatori di buon livello di competenza. Non abbiamo venduto in fiera ma avviato interessanti contatti che andremo a concretizzare".

Previsioni sul mercato italiano? "Il 2015 - ci ha risposto Filippo Muccinelli - non potrà che andare meglio, visto che il 2014 è un anno decisamente negativo: all'inizio si era partiti con ritmo sostenuto, ma ormai da mesi è calma piatta. Ci difendiamo puntando sempre più sull'export e sulla customizzazione del prodotto, che rappresenta il nostro punto di forza".

"Siamo un'azienda di medie dimensioni - prosegue Muccinelli - con tanta voglia di fare e dalle procedure snelle, caratteristiche che consentono di dare una risposta veloce all'azienda che ci richiede un mezzo, sia esso una pala articolata, terna rigida o articolata, pala caricatrice, mini pala, mini terna o scavatore".



La nuova VF 1863, pala gommatata con 4 metri cubi di benna.

KONECRANES

Come ti verifico la sicurezza degli impianti di sollevamento

MAX CAMPANELLA
AROSIO

Conoscere al meglio le condizioni e le criticità permette di massimizzare le performance aziendali. Konecranes, azienda globale operativa nel Lifting Businesses, ha sviluppato con la propria competenza ed esperienza il servizio di verifica CRS (Crane Reliability Study) per un'analisi approfondita sull'affidabilità delle gru. Le verifiche CRS forniscono un quadro approfondito di sicurezza, condizioni ed efficienza degli impianti di sollevamento, con informazioni preziose per prevedere e controllare il costo complessivo di gestione. Quali sono gli aspetti per i quali assume particolare importanza la verifica della sicurezza e affidabilità delle gru? "In qualsiasi ambito lavorativo - risponde Giacomo Galli, Manager Crane Service - la sicurezza degli operatori deve essere messa al primo posto. Conseguentemente la funzionalità delle gru assume un ruolo cruciale per garantire sempre la massima produttività aziendale. Il primo passo da compiere per mantenere elevati gli standard di sicurezza e affidabilità è verificare periodicamente lo stato degli impianti di sollevamento per pianificarne nel tempo eventuali necessità, così da massimizzare la produttività e minimizzare i costi di gestione complessivi delle gru". Quali sono le caratteristiche dei rapporti CRS? "Le verifiche CRS - spiega Gia-



come Galli - avvalendosi di metodologie e strumentazioni all'avanguardia forniscono informazioni estremamente dettagliate su solo alcuni dei componenti dell'impianto di sollevamento. Ispezioni dei riduttori mediante videoscopia, analisi delle apparecchiature elettriche tramite termocamera e analisi della vita operativa della gru attraverso lo specifico software sviluppato da Konecranes sono solo alcuni dei contenuti tecnici che rendono le Verifiche CRS uno degli strumenti più evoluti, affidabili e precisi oggi sul mercato. Infine la modularità del pacchetto di analisi permette di creare un servizio su misura per ciascuna tipologia di gru e d'impiego, analizzando necessità specifiche quali ad esempio definizione dei ricambi critici, impatti ambientali dei materiali, analisi

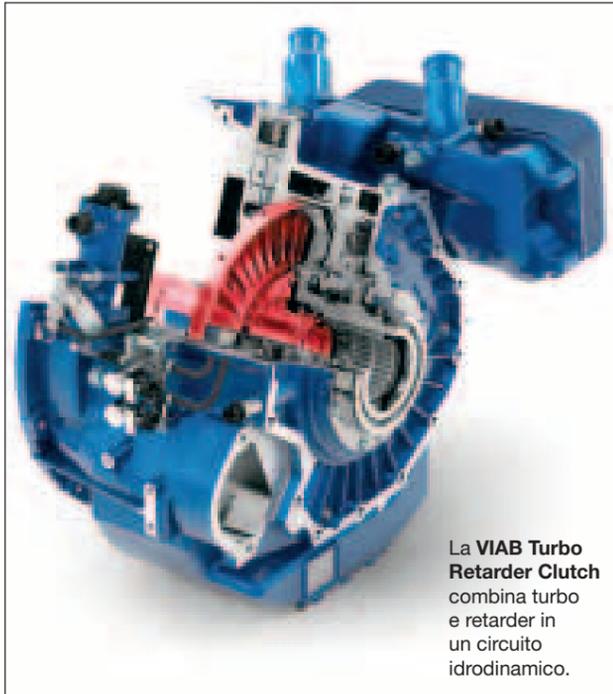
degli oli dei riduttori, controlli NDT su carpenterie e componenti critici e molto altro ancora". Quanto sono conosciute e diffuse al momento sul mercato le verifiche CRS? "Si tratta - risponde in conclusione il manager Crane Service - di una novità nel panorama industriale italiano. Nonostante questo, già molte aziende hanno scelto di avvalersi dei contenuti altamente performanti di questo servizio, proprio per la criticità delle gru nei processi produttivi. Dalle cartiere agli impianti di trattamento rifiuti, passando per aziende manifatturiere e meccaniche, giorno dopo giorno sono sempre più le realtà industriali interessate a un servizio professionale che renda fruibili tutte le informazioni necessarie a ottimizzare e sfruttare al massimo i propri investimenti".

VOITH TURBO

Manovre sempre più efficienti

FABIO BASILICO
HANNOVER

Una parata di novità tecnologiche di primo piano quella organizzata da Voith Turbo all'ultima edizione dello IAA di Hannover. Sotto il motto "guidato dall'efficienza", il produttore e fornitore leader di sistemi di trasmissione e frenatura per l'industria, la ferrovia, la strada e la marina ha presentato una serie di prodotti che hanno come obiettivo la sostenibilità ambientale e l'efficienza. La VIAB Turbo Retarder Clutch è una delle più importanti novità tra quelle presentate ad Hannover da Voith Turbo. Combina turbo e retarder in un circuito idrodinamico e questa soluzione assicura una partenza e una frenatura durevoli. Di conseguenza si ha il vantaggio di una più elevata sensibilità in fase di manovra e partenza del veicolo anche in particolari condizioni di utilizzo, come su terreno difficile e a piano carico. Il sistema è più compatto, più leggero e più efficiente del convenzionale convertitore di coppia e previene il surriscaldamento durante le manovre più impegnative. Efficienza, sostenibilità e riduzione del consumo di carburante sono stati i principi base che hanno guidato gli in-



La VIAB Turbo Retarder Clutch combina turbo e retarder in un circuito idrodinamico.

ALL'ULTIMA EDIZIONE DELLO IAA DI HANNOVER, VOITH TURBO HA PRESENTATO UNA SERIE DI INNOVATIVI SISTEMI DI TRASMISSIONE E FRENATURA CHE UNISCONO SOSTENIBILITÀ E MASSIMA EFFICIENZA OPERATIVA, OFFRENDO CONCRETI VANTAGGI AGLI UTILIZZATORI FINALI.

gegneri Voith nello sviluppo di questo sistema, già disponibile sul Mercedes-Benz Arocs, specializzato nel settore cava cantiere.

Al centro dello stand Voith Turbo anche l'Aquatarder SWR e la trasmissione automatica DIWA.6. Entrambi i prodotti sono efficienti dal punto di vista energetico e si presentano come componenti vantaggiosi dal punto di vista del risparmio per autobus, coach e truck. L'Aquatarder SWR è il primo retarder secondario che impiega l'acqua, utilizzando il sistema di raffreddamento del motore. Ciò significa che non necessita di altri strumenti per operare e che è in grado di assicurare fino al 90 per cento delle operazioni di frenatura del veicolo in modo duraturo nel tempo.

La nuova trasmissione automatica DIWA.6 è la risposta di Voith alla crescente domanda per veicoli sempre più puliti ed efficienti dal punto di vista del consumo di carburante, specialmente alla luce dei requisiti imposti dall'introduzione della normativa Euro 6. Specificatamente sviluppato per l'applicazione a bordo dei bus urbani, le trasmissioni automatiche DIWA fungono da miglior prerequisito per lo svolgimento delle attività di trasporto in modo economi-

co. Comparato con il modello precedente, DIWA.6 garantisce un risparmio sui consumi di quasi un altro 5 per cento. Il pubblico di Hannover ha anche preso contatto con i gruppi compressori LP 725 e LP 490, sviluppati esplicitamente per i nuovi motori Euro 6. Progettati con una leggera struttura in alluminio, i due gruppi compressori a due stadi sono stati adottati di serie dall'ultima generazione di propulsori Daimler a disposizione dei truck Mercedes-Benz Actros e Antos e dei bus Mercedes-Benz Travego e Citaro. I compressori Voith consentono un risparmio di 1 litro di gasolio ogni 100 km. Voith Turbo ha anche presentato il primo retarder idraulico prodotto in Cina per il mercato locale: denominato VR 115 CT (China Truck), è stato progettato per i camion cinesi, è molto

robusto, efficiente dal punto di vista economico e adattato alle più severe condizioni d'impiego dei pesanti nel grande paese asiatico. Inoltre si presenta come particolarmente compatto e con un peso contenuto a soli 48 kg. Allo IAA Voith Turbo ha infine illustrato agli operatori le potenzialità del suo service network, in grado di garantire puntuali forniture di ricambi, anche "remanufactured by Voith", cioè usati revisionati e con lo stesso livello tecnico di un ricambio nuovo. Un esempio è stato fornito dal prodotto 115 HV Retarder. Inoltre, il produttore tedesco ha illustrato le caratteristiche del sistema telemetrico DIWA SmartNet 2.0 per la diagnostica della trasmissione: con questa nuova generazione, i dati possono anche essere trasmessi via W-LAN (Wireless local area network).



L'Aquatarder SWR di Voith Turbo è il primo retarder secondario che impiega l'acqua.

IVECO

Efficiency Package vince la sfida del TCO

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

Non c'è mai fine alla corsa per l'efficienza. Iveco compie un ulteriore passo sulla strada della riduzione del costo totale d'esercizio (TCO, Total Cost of Ownership) con l'introduzione sul mercato del nuovissimo Stralis Efficiency Package, una serie di novità finalizzate alla riduzione dei costi operativi dei trasportatori, attuate attraverso l'intervento su tre fattori chiave: il consumo di carburante, i costi di manutenzione e l'ampliamento dell'offerta prodotto. Dal punto di vista della riduzione dei consumi, la strategia di Iveco agisce in particolare su due fattori determinanti: il veicolo e l'autista. Coerentemente con il percorso iniziato con EcoStralis e proseguito con Stralis Hi-Way Euro 6 che ha portato complessivamente alla riduzione del 10 per cento di consumi rispetto al modello Stralis del 2007, prestazione certificata dal TÜV, Iveco apporta oggi un'ulteriore riduzione pari al 2 per cento grazie all'introduzione di alcuni sostanziali miglioramenti. Tra questi, l'Eco-Roll disponibile con il cambio automatizzato, una migliorata gestione termica del motore e l'utilizzo di un innovativo olio motore a bassissima viscosità. L'Eco-Roll è una funzionalità che permette di sfruttare l'inerzia del veicolo sui tratti in lieve discesa. Il sistema valuta la pendenza della strada, "staccando" se necessa-

NUOVO STRALIS AUMENTA IL SUO APPEAL GRAZIE ALL'INTRODUZIONE SUL MERCATO DEL NUOVISSIMO STRALIS EFFICIENCY PACKAGE, UNA SERIE DI NOVITÀ FINALIZZATE ALLA RIDUZIONE DEI COSTI OPERATIVI DEI TRASPORTATORI, ATTUATE ATTRAVERSO L'INTERVENTO SU TRE FATTORI CHIAVE: IL CONSUMO DI CARBURANTE, I COSTI DI MANUTENZIONE E L'AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA PRODOTTO.

rio la catena cinematica e mettendo così il veicolo in folle. Al termine del tratto in discesa, il

sistema calcola e imposta la marcia ottimale, ristabilendo così il normale funzionamento

del veicolo. Una migliorata gestione termica dell'olio motore, unita all'introduzione di un



nuovo lubrificante sintetico SAE 0W-20, hanno consentito di ottenere un aumento dell'efficienza del propulsore, migliorando ulteriormente il consumo di combustibile. Tutti i veicoli Stralis con motorizzazioni Cursor 11 e 13 adatteranno di serie questi miglioramenti.

A questi, che incidono sulle performance del veicolo, se ne aggiungono altri che ricadono invece sulle prestazioni dell'autista: uno stile di guida efficiente consente infatti un risparmio pari e maggiore di qualsiasi soluzione tecnologica. Il Driving Style Evaluation (DSE), già introdotto con successo sui trattori Stralis equipaggiati con motori Cursor 11 e 13, viene oggi reso disponibile anche sui cabinati 4x2 e 6x2 e in seguito sarà esteso anche ai veicoli equipaggiati con motori Cursor 9. Il DSE è la funzionalità sviluppata da Iveco che permette all'autista di migliorare il proprio stile di guida in tempo reale, costituendo di fatto un istruttore di guida economica a bordo.

Per migliorare la performance dell'autista, il sistema elabora i dati acquisiti e fornisce due tipi di feedback: la valutazione dello stile di guida, visualizzata sullo schermo con una grafica chiara e intuitiva e i suggerimenti per la riduzione dei consumi. Il sistema contribuisce in modo determinante alla riduzione di consumo di carburante permettendo un risparmio del 5 per cento anche per autisti già esperti fino a raggiungere il 12 per cento per conducenti meno

formati.

Abbinato al DSE, viene reso disponibile il Driver Attention Support (DAS) che monitora costantemente il livello di attenzione dell'autista elabora i movimenti dello sterzo; nel caso in cui venga rilevato uno stato di sonnolenza, avverte il conducente con un segnale acustico e visivo.

Per quanto riguarda invece i costi di manutenzione viene allungato l'intervallo di sostituzione del filtro antiparticolato (DPF) da 450mila a ben 600mila chilometri su motorizzazioni Cursor 11 e 13; ciò classifica Iveco come "Best in Class" in materia. Al netto dello stile di guida dell'autista, tutti questi innovativi interventi consentono un risparmio medio sui costi totali d'esercizio quantificabile in 4.500 euro in tre anni, calcolato su un veicolo con percorrenze medie di circa 150mila km all'anno. Infine, dal punto di vista dell'ampliamento dell'offerta di prodotto, sui trattori Stralis 4x2 e 6x2 viene introdotto un'addizionale serbatoio posteriore di combustibile da 260 litri che consente di ottenere otto nuove configurazioni portando l'autonomia del veicolo fino a un massimo di 1.580 litri complessivi.

Questo consente l'ottimizzazione delle soste e l'approvvigionamento di combustibile presso centri di distribuzione più convenienti. L'insieme delle nuove soluzioni targate Iveco rafforza ulteriormente la strategia di attenzione al cliente volta alla riduzione del TCO, strategia che il costruttore torinese persegue costantemente.

Nel contempo conferma lo Stralis come prodotto ad alto valore aggiunto dotato delle tecnologie più avanzate: un grande alleato per il business del trasporto.

MICHELIN X[®] MULTI[™] POLIVALENZA E SICUREZZA SU TUTTA LA LINEA



Dal trattore al semirimorchio, la gamma completa degli pneumatici MICHELIN X[®] MULTI[™] partecipa alla redditività e alla sicurezza dei tuoi veicoli, indipendentemente dal tipo di percorso.

www.autocarro.michelin.it



Intervista

Daniel Gainza, Direttore Commerciale

“GENERAZIONE 3 È UNA

MAX CAMPANELLA
MILANO

“Quando sviluppiamo pneumatici, e non solo, pensiamo alle tendenze da qui al 2030. Su questa base concettuale poggia l'autentica rivoluzione avviata da Continental con la Generazione 3 di pneumatici”. Così Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental Commercial Vehicle Tires, sintetizza il suo pen-

siero nell'illustrarci obiettivi e aspettative del produttore tedesco con il lancio della terza generazione di pneumatici.

Qual è l'aspetto “rivoluzionario” della Generazione 3 di Continental?

“Si parte dal principio, ovvero - ha proseguito Gainza - dall'idea che sta alla base, prim'ancora della progettazione. Oggi le ‘cose’ riescono a parlare tra loro e parlano

con noi: case, veicoli interconnessi diventeranno in breve tempo il quintuplo rispetto ad oggi. Dietro a questa tendenza c'è un business importante: occorrono aziende in grado di far funzionare insieme queste ‘cose’. Continental si pone come operatore primario in quest'obiettivo, già raggiunto con il primo step che riguarda il veicolo: Continental è già molto presente con il proprio

marchio VDO sui sistemi telematici che riescono a far parlare il veicolo con manutentori, gestori delle flotte e clienti”.

Questo concetto come si concretizza nel settore?

“Il trasporto intermodale - spiega il manager del produttore di Hannover - diventerà sempre più importante: oggi siamo nel mezzo di questo potenziale business. Ebbene anche i pneumatici devono



NELLE PAROLE DEI TRASPORTATORI LA SODDISFAZIONE DI CHI TUTTI I GIORNI SI METTE AL

Positive impressioni di chi guida

IN OCCASIONE DELLA PRESENTAZIONE UFFICIALE DELLA NUOVA FAMIGLIA DI PNEUMATICI DEL PRODUTTORE TEDESCO, ABBIAMO ASCOLTATO LA TESTIMONIANZA DI UNA RAPPRESENTANZA DI TRASPORTATORI. EMERGE UN QUADRO DI OPERATORI SODDISFATTI MA SOPRATTUTTO PRONTI A METTERSI ALLA GUIDA DEL PROPRIO TRUCK PER METTERE ALLA PROVA LE NUOVE GOMME: LA LORO È QUASI UNA SFIDA, COME NELLE PAROLE DI MIRKO ZAPPAROLI: “PER VERIFICARE SE UN PNEUMATICO È PRONTO A METTERSI SULLA STRADA PER AFFRONTARE LE DURE BATTAGLIE CHE OGNI GIORNO ATTENDONO UN CAMIONISTA, NON C'È ALTRO MEZZO CHE “TORTURARLO”. ED È QUELLO CHE HO FATTO CON LE GOMME DELLA GENERAZIONE 3 DI CONTINENTAL PER APPURARE LA LORO SICUREZZA”.

Mirko Zapparoli, leader del Truck Day Show e camionista “provetto”, è per sua natura il primo testimonial che abbiamo incontrato in occasione della presentazione ufficiale della nuova gamma di pneumatici Continental Generazione 3. Le capacità di “tester drive” di Mirko Zapparoli sono ben note ai vertici Continental, che a lui hanno chiesto di mettere a dura prova le gomme della Generazione 3 prima che arrivassero sul mercato. “Una mattina siamo usciti di buon'ora - ci ha raccontato - e ci siamo accorti che nevicava. Mi son detto “Meglio! Così le proviamo sul serio!” Queste gomme le abbiamo strapazzate non accarezzate e posso assicurare che si tratta di un prodotto di eccellente qualità: a spron battuto siamo andati a 90 all'ora sulla neve. Non paghi abbiamo sganciato il semirimorchio per proseguire più liberi

Le gomme a marchio Continental sono una tradizione nell'azienda mantovana Trasporti Araldi, 11 dipendenti e un parco di una decina di camion, tutti rigorosamente Scania, che tutti i giorni sono sulle strade per trasportare sfarinati di cereali per alimentazione umana, ad esempio farina di semola, e viaggiano per lo più con carico da 46 t (il 63 per cento dei loro percorsi è a pieno carico). “I pneumatici Continental - ci ha detto Andrea Araldi - li usava già mio padre. Non nascondo di aver effettuato tentativi con altri marchi, soprattutto quelli più noti, negli Anni Ottanta quando il brand Continental era poco diffuso in Italia, ma ho riscontrato decisamente meno rese. Nel 2000 il gommista dal quale ci riforniamo è diventato fornitore di pneumatici Continental e da quel momento non abbiamo più cambiato: il rapporto qualità-prezzo è indiscutibilmente ottimo e le caratteristiche sono concorrenziali, essendo simili a quelle di marchi più noti ma anche più cari”. La necessità di riduzione dei costi ha portato Araldi a sperimentare anche l'utilizzo di brand meno conosciuti. “In questi casi - ha dichiarato il trasportatore mantovano - si risparmia al momento dell'acquisto ma la resa chilometrica è decisamente inaccettabile. Abbiamo scelto Continental e proseguiamo su questa strada sia perché siamo soddisfatti, e sono gli stessi autisti a chiederci gomme Continental, sia per le scelte coraggiose del management, che oggi ha portato l'azienda a gareggiare al pari con brand di alto livello”. Quali sono le aspettative in relazione alla Generazione 3? “La Serie 2 - ha aggiunto Andrea Araldi - ci ha dato ottimi risultati. Su tutta la gamma usiamo gomme M+S e abbiamo veicoli equipaggiati con gomme HD Hybrid, testate d'inverno anche sul circuito di Varano con ottimi riscontri in termini di stabilità anche a rimorchio vuoto. Stando alle descrizioni con la Generazione 3 si fa un ulteriore salto evolutivo, non resta che mettere alla prova le nuove

gomme”.

La scritta Continental campeggia su due rimorchi della flotta Rizzo Trans di Dobbiaco, azienda di 18 truck e 24 dipendenti che effettuano trasporto centinato, facendo viaggiare sulle strade merce di ogni tipo, dal legno al mangime, dal ferro alla merce palletizzata come elettrodomestici. “Un po' tutta la nostra gamma - ci ha detto Fortunato Rizzo, titolare anche di un'azienda austriaca e volto noto in Trentino Alto Adige come ex presidente provinciale di Confartigianato Bolzano e attualmente consigliere nazionale dell'ente - è equipaggiata con pneumatici Continental: siamo passati dalla prima alla seconda Serie e ovviamente proseguiremo con la Generazione 3. Abbiamo conosciuto il marchio sei anni fa grazie a un collega che conosceva bene le caratteristiche del prodotto ap-



Mirko Zapparoli, leader del Truck Day Show

e veloci. Abbiamo testato la qualità dei pneumatici Continental, e tutto ciò che essa comporta, notando la differenza già nel 2013: con un truck ho percorso 186mila km e oggi quel camion ha ancora le stesse gomme. Continental sta facendo la differenza. Con la precedente Generazione sono arrivati a 220mila km con le gomme anteriori, con quelle della Generazione 3 a 230mila, le abbiamo poi tolte per ricostruirle ma il battistrada rimanente avrebbe consentito di proseguire. I risultati ci sono, crediamo in Continental”. Qual è uno degli aspetti che più differenzia le gomme Continental da quelle di altri marchi? “L'assenza del rollio. A noi camionisti piace viaggiare col camion ma non vogliamo sentire rumori fastidiosi. Eppoi la resistenza: alla gomma chiediamo di essere portati in giro, di non bucarsi, di farci fare una bella figura. È quello che diciamo alle 4 del mattino al nostro mezzo partendo dal basso”.



Andrea Araldi della Araldi Trasporti di Mantova



Fortunato Rizzo (a destra), titolare della Rizzo Trans di Dobbiaco, e Alberto Patelli, Sales Specialist Continental Truck

plicato ai trasporti, con lui mi sono avvicinato al mondo Continental e dal quel momento è nata una forte partnership in cui credo molto: Continental è in grado di offrirci un po' tutto quello che come imprenditori del settore ci occorre”. Quali sono gli aspetti degli pneumatici Continental che vi hanno maggiormente convinto? “La sicurezza - ci ha risposto l'imprenditore trentino - e la possibilità di risparmiare sui costi di gestione. In entrambi questi aspetti l'aspettativa sulla Generazione 3 è molto forte e confidiamo di avere ancora più soddisfazioni”. Quali sono le esigenze specifiche dei mezzi Rizzo Trans? “La sede della nostra azienda - prosegue Fortunato Rizzo - è ubicata a 1.200 metri di altitudine e da lì tutti i giorni ci muoviamo raggiungendo anche i 2mila metri. I nostri camion hanno bisogno di gomme in grado di sopportare le rigide temperature ma anche di consentire al truck di affrontare

di Continental Commercial Vehicle Tires - Italia

FINESTRA SUL FUTURO



parlare tra loro”.

In che modo?

“La sfida è far parlare il pneumatico con tutti gli operatori interessati a esso. E i sistemi di controllo della pressione sono già indicatori di una tendenza che è realtà. Ma oggi parliamo di comunicazione della gomma come parte del mezzo, ovvero l'idea è che la gomma debba essere in grado di parlare con il mondo circostante: con

l'autista, con i gestori e con i manutentori dei pneumatici e della flotta. A quel punto bisogna poi far reagire il mondo circostante: Conti360° ingloba tutti i servizi. Non solo forniamo pneumatici ma mobilità, sicurezza e efficienza economica: Continental dà al cliente un sistema flessibile che permette di rendere un benefit di mobilità nel modo ideale per la propria aspettativa e per i propri

bisogni. I pneumatici della Generazione 3 hanno una personalità propria e questa non è una frase di marketing: nel produrli ci focalizziamo sulla persona, sull'azienda che ha una sua personalità perché costituita da esseri umani. Vogliamo allinearci con il modo con cui i nostri clienti gestiscono la propria azienda: non basta tenere conto della strada, occorre andare oltre”.

VOLANTE DEL TRUCK EQUIPAGGIATO CON LA NUOVA GAMMA DI PNEUMATICI CONTINENTAL

curve in modo rapido e snello, senza particolari problemi di rigidità. Abbiamo testato le gomme invernali ma anche il pneumatico Hybrid è molto competitivo e ci consente di consumare meno gasolio. Oggi Continental è un marchio noto per queste caratteristiche: nella nostra zona l'80 per cento di trasportatori monta gomme Continental, è un prodotto che vale, garantito "made in Germany", e il management va sostenuto. Se non altro per i forti investimenti sul lancio del nuovo prodotto”.

“La Serie 2 non ha avuto difetti, dalla Generazione 3 non possiamo che aspettarci il meglio: un salto ulteriore a prescindere”. Parole di soddisfazione che arrivano da una giovane gommista, Erica Daniel, al timone dell'azienda “Il Gommista” di Tortona, in provincia di Alessandria, esercizio storico - officina Conti360° Partner - sorto negli Anni Settanta che ha ereditato dal padre e che prosegue sotto la sua gestione con la stessa passione e lo stesso entusiasmo. Ai trasportatori clienti - per lo più padroncini con flotte di una decina di mezzi ma anche qualche flottista di venti unità - Erica propone principalmente pneumatici Continental. “Il nostro servizio - spiega la gommista - va dalle moto ai truck passando da vetture e veicoli agricoli, l'autocarro rappresenta circa il 40 per cento della nostra attività. Considerata la tipologia di clienti proponiamo un po' tutta la linea Regional dall'HDR 2 all'HTR 2. E devo ammettere che il livello di soddisfazione è alto, la Serie 2 non ha dimostrato di avere grossi difetti. A breve proveremo la Generazione 3 e speriamo che sia migliore a prescindere”. Com'è considerato dai trasportatori il brand Continental? “Purtroppo - ci ha

pochi dubbi sulla loro alta qualità”. Nino Pertusi, 62 anni, è un camionista che di strada ne ha fatto davvero tanta. Non sempre la capacità di guida, l'esperienza e la preparazione sono riuscite ad evitargli “incidenti di percorso”, dei quali porta su di sé i segni. Ma lui, Pertusi, pur avendo ceduto alla figlia Simona lo scettro della sua azienda di autotrasporti di Corvino San Quirico, in provincia di Pavia, ha tutt'altro che perso la passione e l'entusiasmo per la guida. Quella passione che, alla presentazione ufficiale della Generazione 3 di Continental, lo ha portato a chiedere subito la possibilità di mettere alla prova le nuove “scarpe” sotto uno dei suoi veicoli, uno Scania e un Iveco Stralis che percorrono tutti i giorni tragitti in autostrada per il 70 per cento e in strade urbane e interurbane per il restante 30 per cento per consegnare bottiglie di vetro. Due mezzi ovviamente equipaggiati con pneumatici Continental. “Uno dei mezzi - ci ha detto Nino Pertusi, che si rifornisce presso l'eser-

schiera di dare”. Quali sono gli aspetti che hanno convinto Rocco Trasporti a scegliere Continental? “L'aspetto qualitativo a tutto tondo: dalla ridotta rumorosità - ha elencato Gaetano Rocco - al rispetto dei requisiti di minor impatto ambientale, dalla riduzione del consumo di carburante alla maggiore resa chilometrica. Non da ultimo i servizi e le soluzioni personalizzate di Conti360°: sapere di avere a disposizione una rete internazionale e un network dedicati per chi ha una flotta come la nostra è di vitale importanza. Quando il tempo è denaro, l'efficienza nella gestione dei servizi è qualcosa di cui non si può fare a meno: con Conti360° abbiamo costruito un'offerta su misura per le nostre esigenze di gestione”. Rocco Trasporti è una delle aziende che già stanno utilizzando pneumatici della Generazione 3 di Continental. “Inizialmente le abbiamo montate - ha precisato Gaetano Rocco - sui semirimorchi per avviare una prima fase di test ma subito dopo siamo passati ai trattori”.

Casatori Trasporti - 14 trattori e una ventina di semirimorchi tutti rigorosamente Volvo Trucks, che dall'hub di San Valentino Torio, in provincia di Salerno, tutti i giorni trasportano su strada verdura fresca (in particolare i famosi pomodorini campani) - è uno dei clienti più recenti del marchio Continental. “Il passaggio - ci ha spiegato Nicola Bellizio - al brand Continental risale a meno di un anno fa. Abbiamo cominciato con i servizi Conti360° Fleet Services e da quel momento è iniziato l'equipaggiamento di tutti i truck con gomme Continental. Siamo partiti con la Serie 2 ma all'arrivo della Generazione 3 non abbiamo avuto dubbi e stiamo già montando le nuove gomme sui nostri camion: di sicuro tutta la flotta sarà dotata delle nuove gomme”. Storico cliente Volvo Trucks (suo il primo Volvo 750 consegnato in Italia attraverso la concessionaria Longobardi Truck di San Valentino Torio), Casatori Trasporti agli pneumatici chiede la massima efficienza in termini di consumo. “E da questo punto di vista - ha aggiunto Nicola Bellizio - abbiamo cominciato a notare i primi riscontri positivi a gennaio di quest'anno, dopo aver montato la Serie 2 di Continental sui semirimorchi. Altri elementi indispensabili per noi sono la riduzione della rumorosità e la disponibilità di battistrada in relazione al chilometraggio percorso: e anche da questi punti di vista abbiamo notato una notevole differenza tra la Serie 2 di Continental e altri marchi. Non nascondo che in una fase iniziale i nostri autisti nutrivano qualche timore quando abbiamo deciso di sposare il marchio Continental in toto, dai prodotti ai servizi, ma oggi il feedback è molto positivo e di sicuro non torneremo più indietro”.



Erica Daniel, dell'officina Il gommista, con Nino Pertusi

risposto Erica Daniel - la crisi ci ha messo del suo: i trasportatori, così come ogni altra categoria colpita, sono costretti a fare attenzione al centesimo. E questo li porta a tentare strade all'insegna del risparmio quali quella delle gomme economiche, ma con queste il risparmio è relativo. Quando propongo Continental il primo impatto è relativo al costo, ritenuto caro e non concorrenziale. Poi quando provano le gomme si rendono conto che il risparmio rispetto ad altri brand in qualche caso è doppio: la forza dei pneumatici Continental sta nella resa chilometrica. Per i miei clienti, così come per il resto dei camionisti italiani, l'algoritmo che funziona è uno solo: la gomma deve avere massima resa e minimo costo al momento dell'acquisto. E non deve pesare troppo la carcassa per non essere costretti a ridurre il carico”.

“Mi farò dare un paio di gomme da traino e, nel giro di due mesi, le saprò dire tutto sulle nuove gomme. Ma vista la Serie 2, ho



Gaetano Rocco (a sinistra), della Rocco Trasporti di Battipaglia, con Maurizio Marigliano

cizio “Il Gommista” di Tortona, in provincia di Alessandria - è dotato di quattro gomme da traino dentellate che hanno già percorso 200mila chilometri e sono ancora in ottimo stato. Le assicuro che mai l'avrei pensato al momento dell'acquisto: siamo al pari di altre marche che sono più note ma che costano anche di più. Con Continental ti assicuro un acquisto a costo contenuto ma con la sicurezza di una resa chilometrica che nulla ha da invidiare ad altri brand”. Resa che ovviamente non dipende solo dagli pneumatici. “Il piede del camionista - prosegue Nino Pertusi - è sempre l'elemento che più conta: quando si toccano il meno possibile i freni, evidentemente si riducono i consumi del camion e l'usura delle gomme”. Quali sono le sue aspettative in riferimento alla Generazione 3? “Sono ottime - ci ha risposto Pertusi - proprio sulla base dei riscontri ottenuti con la Serie 2. Le proverò a breve: mi contatti tra due mesi e saprò dirle ogni caratteristica di queste gomme...”.

Da poco più di due anni quasi l'intera gamma di 130 trattori e 200 semirimorchi di Rocco Trasporti, 15 dipendenti e sede a Battipaglia in provincia di Salerno, è equipaggiata con gomme Continental. Veicoli che, in qualche caso affiancati da autogrù, trasportano ogni tipo di materiale, in specie generi alimentari. “In questi due anni - ci ha detto Gaetano Rocco - abbiamo ottenuto risultati eccellenti su tutta la gamma: al momento l'80 per cento dei veicoli viaggia con gomme Continental, ma con la Generazione 3 penso proprio che questa quota sia destinata a salire, soprattutto perché andrà a risolvere quei piccoli problemi che magari la Serie 2 ri-



Nicola Bellizio (a sinistra), della Casatori Trasporti di San Valentino Torio, con Maurizio Marigliano, KAM Fleet Solutions Continental Truck

Intervista

Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete Peugeot

“I segnali sono positivi, continuiamo a perseguire formule di successo”

MAX CAMPANELLA
MILANO

Che siano macinatori di chilometri o professionisti delle consegne nei centri cittadini, commercianti che necessitano di ampie disponibilità di carico o esercenti che trasportano oggetti non ingombranti e utilizzano il veicolo anche con famiglie e nel tempo libero, Peugeot Veicoli Commerciali ha una gamma in grado di soddisfare ogni esigenza del variegato mondo dei leggeri da lavoro. A questo punto dell'anno qual è la posizione di Peugeot Veicoli Commerciali sul mercato italiano? Lo chiediamo a Ismaele Iaconi, 37 anni, sposato, un diploma di geometra, dal 2010 in Peugeot. Ismaele Iaconi si occupa da sempre di flotte e veicoli commerciali, seguendo la rete delle concessionarie Peugeot, e in particolare un programma - Peugeot Professional - che mira a sviluppare le competenze della rete di distribuzione e dei venditori, sul canale di vendita B2B. Prima di ricoprire questo ruolo ha lavorato per la società finanziaria del gruppo PSA Peugeot Citroën. In particolare modo in Peugeot Finance e si è occupato di seguire la rete come business manager per quanto riguarda finanziamenti, leasing, renting e tutti i servizi finanziari-assicurativi collaterali all'offerta finanziaria. Oggi è Responsabile B2B per vetture e veicoli commerciali Peugeot. Tra i suoi hobby il canto, la musica e lo sport in generale. “Peugeot - ci ha detto Ismaele Iaconi - chiude il primo semestre 2014 mantenendo la posizione di primo marchio estero sul mercato dei veicoli commerciali leggeri, incrementando di uno 0,5 per cento la sua quota rispetto allo stesso periodo del 2013. I volumi realizzati hanno superato i 5mila veicoli commerciali”.

Qual è il veicolo più venduto in Italia e quale invece quello sul quale punterà in particolare Peugeot da qui al 2015?

“Il veicolo più venduto in Italia per Peugeot è Partner che è anche il veicolo commerciale di marca estera più venduto in Italia. Per l'immediato futuro punteremo di sicuro sul Nuovo Boxer appena lanciato in commercio”.

Quali sono i punti di forza che contraddistinguono i veicoli Peugeot rispetto ai principali competitor?

“I punti di forza sono di sicuro: molteplicità delle versioni proposte, che vanno incontro a tutte le esigenze dei clienti professionali; costo d'esercizio dei veicoli, contando sull'efficienza delle moto-



Partner Electric è un'innovativa proposta di mobilità eco-sostenibile che arricchisce la gamma Peugeot.

rizzazioni e-HDiFAP con emissioni di CO2 ridotte; Grip Control, che garantisce una trazione ottimale su tutti i terreni; allestimenti a listino che garantiscono un valore residuo più alto; facilitazione della configurazione dei veicoli; certezza nei tempi di consegna”.

Una delle novità del 2014 riguarda gli allestimenti Onnicar: quali sono le principali caratteristiche? A quali professionisti si rivolge in particolare tale proposta?

“Dal punto di vista tecnico-normativo, è opportuno sottolineare che gli allestimenti di Onnicar per Peugeot, proprio perché realizzati in lega leggera di alluminio, garantiscono importanti vantaggi, come maggior portata utile e più lunga durata della furgonatura o del cassone ribaltabile (l'alluminio presenta una maggior resistenza alla corrosione), che si traducono in minor consumo di carburante, minor rischio di sovraccarico del veicolo (con le conseguenti eventuali sanzioni per violazione del Codice della Strada), minor usura della meccanica e riduzione del numero dei viaggi a parità di massa complessiva da trasportare, grazie alla più elevata portata utile derivante dalla tara ridotta. I professionisti cui si rivolge la proposta sono da ricercarsi nei settori dell'edilizia, commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporti e comunicazione, ristorazione, industria”.

Quali sono i primi segnali in relazione all'arrivo del nuovo Boxer? Quali sono le aspettative di vendita?

“Segnali positivi, infatti è il veicolo commerciale che realizza il miglior incremento in confronto ai primi sei mesi

2013. Parlando di Boxer l'aspettativa è di ritornare a sfiorare le 2000 unità già nel 2014”.

Come sta andando invece la versione Full Electric del Partner?

“Partner Full Electric vuole essere la soluzione ideale per tutti coloro che hanno bisogno di un mezzo per muoversi in piena libertà in centri urbani e zone a traffico limitato. Concepito per tragitti di media lunghezza, Partner Elettrico ha attirato l'attenzione non soltanto delle aziende ma anche delle pubbliche amministrazioni. Oggi il problema della tutela ambientale è molto sen-

tito a tutti i livelli. Per quanto riguarda l'utenza professionale, tuttavia, l'offerta è ancora contenuta e il mercato poco presidiato. Noi, con Partner Elettrico, intendiamo offrire uno strumento che garantisca massima mobilità, piena efficienza e assoluta pulizia quanto a emissioni nocive”.

A proposito dell'alleanza PSA con Citroën, quali sono gli elementi che distinguono l'offerta di veicoli commerciali a marchio Peugeot?

“Per quanto riguarda Peugeot l'offerta comprende, oltre alla formula finanziaria che all'80 per cento è rappresentata da una proposta leasing a TAN



Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete Peugeot

fisso del 2 per cento, l'abbinamento dei servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria della Marca e di una polizza incendio-furto. Da anni perseguiamo con successo questo tipo di formula che gli utenti professionali riconoscono e ricercano nel Marchio”.

Sono anni di difficile congiuntura ma in tarda primavera il mercato dei veicoli commerciali ha segnato finalmente positivo: prevede una ripresa nel medio termine per il mercato italiano?

“Solitamente quando c'è una ripresa del mercato dei veicoli commerciali è segno

che l'economia si sta riprendendo pian piano. È ancora troppo presto per definire una ripresa certa ma i segnali sono positivi. Infatti nonostante le quote di mercato già in crescita nel 2013 rispetto al 2012, anche sul primo semestre 2014 incrementiamo la quota di mercato dello 0,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2013”.

Com'è composta attualmente la rete di assistenza e dealer? Prevede nel medio termine la sua implementazione?

“La nostra rete commerciale è attualmente costituita da due Filiali, una a Milano con tre sedi, e una a Roma. A esse si aggiungono circa 120 Concessionari di vendita (di cui 70 Peugeot Professional) e oltre 550 tra Distributori ricambi, Centri di riparazione e Officine autorizzate, distribuite sul territorio nazionale. I Professional Center sono concessionari selezionati da Peugeot per la loro specializzazione nel mercato B2B, sono organizzati per fornire servizi esclusivi ai clienti azienda e ai professionisti. Per diventare Peugeot Professional Center, i Concessionari prescelti, oltre alle caratteristiche e agli standard qualitativi propri della rete Peugeot, devono rispondere a specifici requisiti richiesti dalla Casa. Essi sono in grado di offrire ai propri clienti un'ampia scelta di veicoli in pronta consegna, disponendo di uno stock di vetture e veicoli commerciali, di una zona espositiva ad hoc, dov'è possibile trovare anche veicoli allestiti appartenenti alla più diffuse tipologie, e di uno specialista B2B in grado di fornire consulenza ai clienti azienda”.



Il nuovo Peugeot Boxer realizza il miglior incremento in confronto ai primi sei mesi del 2013.

SARANNO UTILI PER QUALSIASI IMPRESA.



CITROËN NEMO

DA 8.900 EURO

FINO A

-32%

CITROËN BERLINGO

DA 9.300 EURO

FINO A

-36%

CITROËN JUMPY

DA 13.200 EURO

FINO A

-38%

CITROËN JUMPER

DA 14.300 EURO

FINO A

-40%

CITROËN preferisce **TOTAL**

CON I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN HAI UN ESCLUSIVO PACK COMPRESO NEL PREZZO:

- CLIMATIZZATORE MANUALE
- RETROVISORI ELETTRICI RISCALDATI
- SENSORI DI PARCHEGGIO POSTERIORI

INOLTRE PUOI ACQUISTARE UN VEICOLO COMMERCIALE DELLA GAMMA CITROËN
CON FINANZIAMENTO TAN 1,99% O LEASING TAN 3,99%.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta netto IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione o permuta, comprensiva di sconto pari al listino Pack Cantiere/Mitica/Facile/City se disponibile a pagamento sul modello previsto. Esempio di leasing per possessori di Partita IVA su Citroën Nemo Van 1.3 HDi 75: prezzo promo € 8.900 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 2.092,55 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 189,45 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.004,38 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 3,99%, isc 5,96%. Includere nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi FreeDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata e straordinaria per 5 anni o fino a 100.000 Km, importo mensile del servizio € 32,64 + IVA) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, Importo mensile del servizio € 13,65 + IVA). Offerta valida fino al 31/12/2014. Salvo approvazione Banque Psa Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo.

Intervista

Michele Alessandrelli, Direttore Business Unit Furgoni Gruppo Maggiore

“Il trend è positivo grazie a scelte vincenti”

EMANUELE GALIMBERTI
ROMA

AmicoBlu è il brand di Maggiore Rent che opera nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali. Leader assoluto di mercato, registra un fatturato di oltre 20 milioni di euro attraverso una flotta di circa 1.600 unità (tra furgoni di serie e veicoli speciali) e una rete capillare su tutto il territorio italiano. Dalla primavera di quest'anno a capo della Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore c'è Michele Alessandrelli, una laurea in Economia alla Sapienza e una profonda e diversificata esperienza nel controllo di gestione e nella pianificazione strategica. Il primo incarico l'ha visto in Alitalia, dopodiché il passaggio in General Motors come responsabile del Business Management per l'area Sud Europa e, dopo un'esperienza nelle vendite in Saab Italia, è

arrivato in Maggiore dove, dopo aver ricoperto per cinque anni la posizione di Responsabile delle Vendite Corporate, dallo scorso marzo è passato alla Direzione della Business Unit Furgoni con l'incarico di sviluppare questo segmento di mercato e rilanciare il brand AmicoBlu. Ma qual è l'attuale situazione del mercato del noleggio furgoni in Italia? “La domanda di noleggio a breve termine dei veicoli commerciali - ci ha risposto Michele Alessandrelli - è principalmente legata all'esigenza di far fronte a commesse limitate nel tempo e picchi di domanda. Dunque, se da un lato il difficile scenario macroeconomico che stiamo vivendo ha un impatto negativo anche nel nostro settore, dobbiamo riconoscere altresì che l'incertezza delle prospettive economiche porta con sé anche un effetto positivo sulla domanda di noleggio a breve termine, che viene preferito

all'acquisto dei mezzi, proprio per la sua capacità di limitare l'orizzonte temporale dell'investimento economico e di rendere variabili i costi. Tuttavia tale effetto non è comunque sufficiente a compensare il calo di domanda interna. La chiusura del 2013 ha registrato un calo di mercato del 4 per cento rispetto al precedente anno (come da fonte Aniasa), determinato sia da una riduzione sia del numero di noleggi che del ricavo unitario: gli operatori hanno reagito al calo di domanda riducendo la capacità produttiva del 10 per cento nel periodo di picco”.

Quale è l'attuale quota di AmicoBlu e l'andamento del primo semestre del 2014? “AmicoBlu - ha proseguito il Responsabile della Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore - è leader indiscusso nel settore ed è presente nel mercato Aniasa, che comprende solo i principali operatori,



Michele Alessandrelli, Direttore business Unit Furgoni Gruppo Maggiore

cambio automatico. È importante inoltre sottolineare che oltre un terzo della flotta è dotato di pneumatici 4 seasons. Il servizio viene erogato in oltre 127 agenzie su tutto il territorio nazionale, una rete capillarmente estesa che garantisce la possibilità di sostituire il mezzo ovunque si trovi o di riconsegnarlo in una località diversa da quella del ritiro. Accanto alle tradizionali agenzie AmicoBlu, nelle città di Roma, Milano e Napoli, sono a disposizione i Truck Center dedicati, che offrono al cliente servizi aggiuntivi e specializzati, quali il parcheggio e il lavaggio della vettura, orari estesi e possibilità di consegna a domicilio del mezzo. L'attenzione alle esigenze del cliente e il desiderio di offrire un servizio distintivo ci hanno porta-

”

L'aver puntato sul noleggio short ci consente di guardare con tranquillità a una chiusura dell'anno positiva e in linea con gli obiettivi prefissati.



con uno share del 46,8 per cento; nel mercato totale riteniamo di superare il 28 per cento. Tale quota si conferma in crescita, grazie a una chiusura positiva del 2013 (+2,34 rispetto al 2012), in assoluta controtendenza rispetto al mercato e con una flotta media in linea con l'anno precedente. I primi sei mesi del 2014 confermano il trend positivo con un +1,5 per cento rispetto al 2013. Questi risultati, insieme alla scelta rivelatasi vincente di puntare sul noleggio short, ci consentono di guardare con tranquillità a una chiusura dell'anno positiva e in

to ad esempio a inaugurare, anche nella città di Genova, il servizio di facchinaggio già presente a Roma e Milano, a sperimentare il noleggio di un veicolo automatico e infine, in controtendenza rispetto al mercato, a inaugurare nel mese di aprile nuovi punti di noleggio furgoni, come per esempio a Linate o a Largo Augusto a Milano”. Il Gruppo Maggiore ha sviluppato nel tempo una rete sempre più capillare sul territorio nazionale, fino ad arrivare a oggi con 150 agenzie, di cui 130 anche con servizio di noleggio AmicoBlu, dislocate in



Due veicoli commerciali che riportano il logo AmicoBlu, brand del Gruppo Maggiore Rent, che opera nel mercato del noleggio.

“ACCHIAPPATUTTO”, LA TARIFFA PREFERITA DAI PROFESSIONISTI

DANNI E FURTO, AMICOBLU ELIMINA LE QUOTE DI ADDEBITO

Tra i punti di forza delle offerte di AmicoBlu il supplemento SPP (Super Serenity Pack) offre ai clienti l'opportunità di abbandonare ogni preoccupazione durante il noleggio. Acquistando l'SPP vengono eliminate totalmente eventuali quote di addebito danni e furto. SPP accorpa in un unico pacchetto i supplementi PTI (Personal Travel Insurance), STP (eliminazione quota addebito furto) e Super SKO (eliminazione quota addebito danni) per offrire ai clienti la possibilità di un viaggio senza pensieri.

“Eliminando totalmente la quota di addebito danni oltre alla quota di addebito furto - spiega Michele Alessandrelli, Responsabile della Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore - AmicoBlu aggiunge serenità ad ogni trasporto. Solo un leader di mercato

come AmicoBlu può offrire ai clienti vantaggi esclusivi e innovativi quali l'eliminazione totale delle franchigie, la possibilità di riconsegnare il veicolo in una città diversa da quella di ritiro, una flotta costantemente ampliata e rinnovata nonché un network altamente specializzato e capillare su tutto il territorio italiano”.

Tra le offerte del Gruppo Maggiore che includono l'SPP la tariffa “acchiappatutto” di AmicoBlu resta tra le preferite dei professionisti del trasporto. Lanciata nel 2013 sul mercato del noleggio furgoni, questa formula tutto compreso consente a chi la sceglie un'esperienza di noleggio priva di qualunque preoccupazione. Nel prezzo, oltre al chilometraggio illimitato, oneri e tasse, è inclusa anche la copertura assicurativa SPP.

linea con gli obiettivi prefissati”.

Quali sono gli elementi di forza della proposta AmicoBlu? “I risultati positivi degli ultimi anni - ha aggiunto Alessandrelli - sono il frutto del continuo investimento di AmicoBlu sui suoi principali asset: la specializzazione del servizio e la capillarità della rete. La flotta media AmicoBlu è composta oggi da oltre 1.600 mezzi, tra veicoli di serie e con allestimenti speciali: isotermici, autocarri, ribaltabili, con box in lega leggera e con sponda idraulica. E negli ultimi mesi il nostro parco veicoli si è arricchito ulteriormente di pregiati modelli con

100 città italiane, nei principali aeroporti e stazioni ferroviarie e una flotta media auto di oltre 12mila unità, con picchi stagionali che la portano a circa 15mila e più di 1.600 furgoni, con punte stagionali che la attestano a oltre 1.700. Per offrire un servizio specializzato, AmicoBlu è inoltre presente su Roma, Milano, Napoli e Catania anche attraverso Truck Center che garantiscono, 7 giorni su 7, un'apertura molto estesa, il ritiro del mezzo noleggiato anche in orari notturni e la possibilità di parcheggiare il proprio veicolo all'interno dell'area Truck.



MERCEDES-BENZ VITO

Perfetta sintesi tra estetica e funzionalità

AL SUO DEBUTTO ALLO IAA VEICOLI INDUSTRIALI 2014 DI HANNOVER, LA NUOVA GENERAZIONE DEL PROFESSIONISTA DELLA CASA DI STOCCARDA NEL SEGMENTO DEI MIDSIZE VANS 2,5 E 3,2 TONNELLATE NASCE ALL'INSEGNA DELLA GRANDE EFFICIENZA OPERATIVA. VALORI UNICI: MASSIMO PROFITTO E COSTI CONTENUTI.

LINO SINARI
HANNOVER

Artigianato, commercio, piccola e media impresa, servizi navetta e taxi: nuovo Vito eccelle ovunque. Unico nella categoria, il Furgone è disponibile in tre versioni di lunghezza. Con la trazione anteriore è leader del segmento in termini di carico utile. Nella versione Mixto con cabina doppia coniuga i vantaggi del Furgone a quelli del Kombi. Con Vito Tourer, si apre una strada totalmente nuova per il trasporto di passeggeri. Una famiglia completa, con versioni su misura per le più svariate tipologie di trasporto di persone: dal Tourer Base al versatile Vito Tourer Pro passando per l'esclusivo Vito Tourer Select, quella del Tourer è una famiglia completa di modelli, con versioni su misura per le più svariate tipologie di trasporto

persone. Nuovo Vito si presenta con un look inconfondibile, un design che non è fine a se stesso. "La forma scultorea del cofano motore - ha spiegato Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans - prosegue nelle fiancate, esaltando con le linee allungate e in leggera tensione un dinamismo addirittura tangibile. Con un valore di Cx di 0,32, la bassa resistenza aerodinamica contribuisce a ridurre i consumi di carburante e a migliorare le prestazioni di marcia".

A prima vista, la carrozzeria del nuovo Vito trasmette un'immagine di qualità elevata, rappresentata ad esempio dalle sottili e uniformi giunzioni della carrozzeria e dalla guida, leggera e discreta, della porta scorrevole. "Nel nuovo Vito - ha confermato Mornhinweg - forma e funzione si coniugano fin nei dettagli, come nel caso dei

mancorrenti che fungono da supporto ai sistemi di trasporto e mantengono l'altezza totale al di sotto dei due metri, misura importante per garantire l'accesso a garage, autosilo e impianti di lavaggio. Gli inconfondibili gruppi ottici posteriori contraddistinguono la coda del nuovo Vito: collocati in posizione rialzata a salvaguardia dagli urti, favoriscono una migliore riconoscibilità da parte degli altri utenti della strada. A richiesta, le luci posteriori sono disponibili con tecnica Led".

In alternativa, alle porte posteriori a doppio battente, di serie in Italia, nuovo Vito è disponibile anche con portellone posteriore. A bordo del nuovo Vito, guidatore e passeggero anteriore si accomodano su sedili dall'ampio piano di seduta e lo schienale, anch'esso grande e slanciato verso l'alto, assicura uno spiccato sostegno late-

rale. Entrambi i sedili anteriori sono regolabili di serie in senso longitudinale e nell'inclinazione dello schienale e sono dotati di poggiatesta a due vie. Il sedile lato guida è inoltre regolabile in altezza. Comfort supplementare per i guidatori di statura alta, nel Furgone il profilo modificato della paratia divisoria estende il campo di regolazione del sedile: una convessità nella parte superiore permette di regolare all'indietro l'inclinazione dello schienale di ulteriori 83 mm rispetto alla versione precedente. In alternativa al sedile singolo lato passeggero anteriore di serie, l'offerta propone un sedile doppio. Entrambi i posti del sedile doppio sono dotati di cinture di sicurezza a tre punti integrate e poggiatesta a due vie.

Nuovo Vito è disponibile a scelta con trazione posteriore, integrale e adesso anche anteriore. Il nuovo 4 cilindri turbodiesel OM 622 da 1.6 litri è disponibile in due livelli di potenza per il Vito a trazione anteriore: Vito 109 CDI da 65 kW/88 cv e Vito 111 CDI da 84 kW/114 cv. Il brillante OM 651 da 2.15 l per il Vito a trazione posteriore e integrale è dotato di sovralimentazione a due stadi. È disponibile in tre livelli di potenza: Vito 114 CDI da 100 kW/136 cv, Vito 116 CDI da 120 kW/163 cv e Vito 119 BlueTec da 140 kW/190 cv.

La trasmissione della forza motrice è affidata a un cambio manuale a 6 marce. L'automatizzato con convertitore 7G-TRONIC PLUS è a richiesta per i livelli di potenza inferiore e medio dell'OM 651, mentre è di serie per la versione più potente e per il Vito 4x4. Analogamente al suo predecessore, il nuovo Vito è disponibile con due passi e in tre versioni di lunghezza: 4.895 mm, 5.140 mm e 5.370 mm. Il vano di carico quasi invariato del Furgone

ENTRY-LEVEL DELLA GAMMA



CITAN: PADRONE DEL TRAFFICO URBANO

Entry-level della gamma di veicoli commerciali Mercedes-Benz, Citan è il tuttofare tra i veicoli destinati al servizio di distribuzione nelle aree urbane. La gamma di modelli è molto variegata e include tre lunghezze, versioni Furgone, Mixto e Kombi, nonché pesi massimi ammessi compresi tra 1,8 e 2,2 t. Merita una menzione speciale Citan in versione Kombi, con fino a sette posti a sedere per il trasporto passeggeri professionale. "A due anni dal suo debutto - ha detto Mornhinweg - Citan è ormai un must per i servizi di distribuzione nelle aree urbane. Alla base del successo la combinazione di elevata funzionalità e consumi ridotti, ottimo comfort di marcia e una ricca dotazione di sicurezza, che include l'ESP adattivo di serie. Gestori flotte e autisti possono contare su un veicolo di qualità con un'incredibile dinamica di marcia".

La gamma di motorizzazioni comprende un propulsore diesel nelle classi di potenza 55 kW/75 cv, 66 kW/90 cv e 81 kW/110 cv e un motore a benzina da 84 kW/114 cv ed è in grado di soddisfare tutte le normali esigenze. Nel contempo Citan è uno dei veicoli più parchi nei consumi e più puliti in questa classe: se sono dotati del pacchetto Blue-Efficiency, che include la funzione ECO start/stop, i Citan 108 CDI e 109 CDI in versione Furgone raggiungono l'eccellente consumo di carburante nel ciclo combinato di 4,3 l/100 km. Questo valore di consumo corrisponde a emissioni di CO2 di soli 110 g/km.

corrisponde a quello del modello precedente. La capacità di carico è di 5,5 mc per il Vito Compact, 6 mc per il Vito Long e 6,6 mc per il Vito Extralong. "Con 181mila vans, Mercedes-Benz ha aumentato le vendite del 10 per cento - ha aggiunto Volker Mornhinweg - Il merca-

to chiave europeo sta dando importanti segnali di ripresa e anche negli Stati Uniti Mercedes-Benz sta andando bene, avendo messo a segno un +21 per cento nei primi otto mesi del 2014. Sprinter, che ha una quota europea del 19 per cento, è disponibile in ben 130 paesi".

REDDITIVITÀ, SICUREZZA E RISPETTO DELL'AMBIENTE

SPRINTER DA SEMPRE IL NUMERO UNO

Accanto al nuovo Vito nella gamma della Stella primizia in assoluto Sprinter, oggi più che mai redditizio, sicuro, rispettoso dell'ambiente e dal design accattivante. "Con un peso massimo ammesso compreso tra 3,19 e 5,0 t e una molteplicità di varianti - ha spiegato Volker Mornhinweg - questo veicolo risponde egregiamente a qualsiasi esigenza nel segmento. Dietro il look dello Sprinter, rivisitato lo scorso anno, si cela una tecnologia all'avanguardia: è il primo van offerto con una gamma di motori completa, conforme alla norma sui gas di scarico Euro 6, in alternativa al livello dei gas di scarico Euro 5b+, di serie. Nel contempo, Sprinter si distingue più che mai per redditività. Ottimo esempio in tal senso il nuovo valore d'eccellenza dei consumi nel ciclo combinato: 6,3 l/100 km. Il dato corrisponde a emissioni di CO2 pari a 165 g/km e si colloca pertanto al livello di un'auto".

Il motore diesel d'ingresso è il 4 cilindri OM 651 da 2.1 litri. Per i motori Euro 6, la qualità dei gas di scarico è garantita dalla tecnologia SCR con iniezione di AdBlue e filtro antiparticolato. Il quattro cilindri è disponibile con potenze tra 70 kW/95 cv e 120 kW/



163 cv. Il motore di punta è il V6 OM 642 di 3.000 cc: tecnologia brillante e una potenza di 140 kW/190 cv. Con sistema di avvertimento della distanza, Brake Assist adattivo BAS pro, Blind Spot Assist, sistema antibandamento, sistema di assistenza abbaglianti, Attention Assist e Crosswind Assist, lo Sprinter ha introdotto numerosi sistemi di assistenza alla guida nel segmento dei van.



VEICOLI CITROËN IN ESPOSIZIONE ALLA

PASSA DA ARMANDO IL MEGLIO

SCOMMESSA VINTA QUELLA DEL DEALER DELLA MARCA FRANCESE CHE QUEST'ANNO HA SFIDATO LA CRISI AUMENTANDO GLI SPAZI DELLO STAND. ALL'INGRESSO UNA CACTUS (DA QUESTO MESE DISPONIBILE IN VERSIONE AUTOCARRO), NEL PARCHEGGIO TUTTA LA GAMMA DEL DOUBLE CHEVRON, DA NEMO A BERLINGO, DA JUMPY A JUMPER. "NON POTEVAMO NON ESSERCI, PER TRADIZIONE E PERCHÉ CREDIAMO NEL NOSTRO TERRITORIO", Afferma il responsabile vendite Fabio Armando.

MAX CAMPANELLA
CUNEO

Non poteva non esserci, International Auto, ovvero la concessionaria Citroën Armando, alla Grande Fiera d'Estate di Cuneo. Un nome, quello di Armando, che da queste parti è sinonimo di voglia di lavorare, di rimboccarsi le maniche, di investire per dare prodotti e servizi di qualità sul territorio di Cuneo per arrivare fino a Saluzzo, Mondovì e Alba dove la Concessionaria Armando è presente con proprie filiali.

La Grande Fiera d'Estate ha messo in mostra un po' tutta l'eccellenza del territorio cuneese, dall'edilizia all'artigianato passando per gastronomia e trasporti. Un appuntamento da trent'anni irrinunciabile per le aziende, che hanno l'occasione di mettere in mostra le novità e i prodotti e servizi innovativi sui quali puntano per il prossimo anno; e per i visitatori che in una sola location - l'area feste posizionata all'uscita dello svincolo di Cuneo Est dell'Autostrada A33 - toccano con mano novità dei settori più svariati e hanno a disposizione dieci giorni "post estivi" per un giro con la famiglia o, per i professionisti, per conoscere le novità del settore in cui si opera.

Alla Fiera con cui s'identifica il meglio della "Provincia Granda" non ha voluto mancare la Concessionaria Citroën Armando, che quest'anno ha

fatto le cose in grande: quasi 500 mq per sfoggiare la particolarità del marchio Citroën in

chiave Armando, che vuol dire "quel qualcosa in più" che il dealer cuneese aggiunge al-

l'offerta della Casa francese. "Essere presenti alle più importanti fiere del territorio -

spiega Fabio Armando, Responsabile Vendite della Concessionaria International Auto

- per noi è una tradizione. Nonostante la difficile congiuntura investiamo perché crediamo



Lo stand esterno allestito alla Grande Fiera d'Estate dalla concessionaria Armando, dealer cuneese che quest'anno ha fatto le cose in grande con uno spazio di quasi 500 mq.

UN LUNGO VIAGGIO INIZIATO NEL 1966

L'INTUIZIONE DI NONNO GIOVANNI BATTISTA È PORTATA AVANTI DA APPASSIONATI FIGLI E NIPOTI

La Concessionaria Citroën International Auto poggia le sue radici sull'intuizione del suo fondatore Giovanni Battista Armando che, venditore di mangimi, nel 1966 corona quella che fino a quel giorno era stata una scommessa ventilata. Lui che viaggiava in DS, all'officina Citroën che non lo soddisfaceva in termini di servizio prestato aveva più volte espresso la sua idea: "Se continuate così, apro io una concessionaria!".

Mai frase fu più azzeccata. Nel giro di qualche anno al suo fianco Giovanni Battista, scomparso poco più di tre anni fa, trova i tre figli Franco, Wilma, che quest'anno ha festeggiato i 40 anni in azienda, e Daniela, determinata Responsabile amministrativa. Come suo padre ha lavorato fino all'ultimo minuto possibile in Concessionaria ma qualche mese fa ha dovuto arrendersi al male che l'aveva colpita. Una famiglia molto unita quella degli Armando, che più recentemente si è arricchita dall'arrivo di Fabio e Cristina, i due figli di Franco, che oggi operano fianco a fianco con il padre e la zia Wilma e con il supporto di Edoardo Garelli, al quale è stato affidato il compito di sostituire la compianta zia Daniela.

"Oggi - ci ha detto quest'ultimo - l'azienda conta 43 dipendenti e ha chiuso il 2013 con un fatturato di 26 milioni di euro. Quest'anno contiamo di chiudere con gli stessi numeri: la speranza di fare meglio si scontra con le difficoltà che non mancano e con volumi che si sono molto ridimensionati. Negli anni buoni viaggiavamo a 360 unità l'anno solo di veicoli commerciali, oggi abbiamo perso il 30 per cento. Abbiamo proceduto a una riorganizzazione del personale senza ricorrere ad alcun licenziamento. Come? Chiedendo ai dipendenti di stringere i denti e aiutarci ad andare avanti".

Il 2013 è stato chiuso con circa 250 veicoli commerciali venduti. In testa alla classifica Citroën Berlingo (circa 90) seguito da Jumper e Jumpy; in coda Nemo (25 unità). Il 2014 come sta andando? "Stiamo crescendo - ci ha risposto Fabio Armando - grazie a un andamento positivo che però a inizio d'anno era decisamente più marcato, eravamo partiti molto bene: fino a luglio abbiamo venduto 175 unità rispetto alle 140 dell'anno scorso, con una distribuzione nella gamma che equivale più o meno a quella del

2013".

Crisi a parte, Citroën Armando resta un punto di riferimento importante per chi nella "Provincia Granda" trasporta per lavoro. Il marchio si colloca subito dopo Fiat Professional con una quota di mercato che si attesta attorno al 15 per cento. Un successo legato all'occhio di riguardo al canale dei Veicoli Commerciali in termini di spazi e attrezzature disponibili nonché di servizi finalizzati alla fidelizzazione del cliente. "La sede principale - ci ha illustrato Fabio Armando - è completamente nuova. L'edificio è rimasto lo stesso ma riscaldamento, infissi e pavimento sono stati rinnovati e lavori di rimodernamento hanno interessato anche le filiali, ad esempio quella di Mondovì sei anni fa è stata completamente rifatta".

Punto di forza di Citroën Armando è l'assistenza e la massima disponibilità nei confronti dei professionisti del trasporto. "Innanzitutto - ha proseguito il Responsabile Vendite di International Auto - abbiamo in ogni sede un venditore specializzato nel settore, due nella sede centrale di Cuneo: personale formato per la vendita e assistenza dei clienti di veicoli commerciali che



Da sinistra Cristina, Wilma, Franco, Daniela e Fabio Armando.

si affidano a mani esperte, a persone che conoscono i veicoli negli aspetti tecnici e sono preparati sul piano delle normative fiscali. In questo modo possono consigliare il mezzo più idoneo in base alle necessità del cliente".

Per l'assistenza un ponte è dedicato esclusivamente ai veicoli commerciali mentre alle tre postazioni dell'accettazione il personale è formato anche nel settore dei mezzi da lavoro: dal kit per il telefonino al tappetino agli allestimenti interni per elettricista o idraulico

co sanno perfettamente a chi indirizzare il cliente che contatta l'officina. Fanno da corollario un magazzino che è uno dei più grandi d'Italia, un servizio pneumatici, un reparto carrozzeria e uno di lavaggio dedicati.

Perché da Citroën Armando l'obiettivo è uno solo: offrire al cliente dei veicoli commerciali tutto quello che gli serve, un servizio completo che consente al professionista del trasporto di ritirare il mezzo così com'egli lo desidera.

GRANDE FIERA D'ESTATE DI CUNEO

DELLA "PROVINCIA GRANDA"

in questi eventi ma anche perché la clientela si aspetta di vedere il brand Armando. Si tratta di un binomio consolidato: Fiera d'Estate-Armando così come Stracòni-Armando. I riscontri ci sono e nel contempo il nostro investimento

vuole rappresentare un segnale di speranza e di fiducia per l'area territoriale in cui lavoriamo e viviamo: per noi è assolutamente importante dedicare attenzione alla parte territoriale e crediamo di farlo con la presenza a questi eventi".

Subito all'ingresso della Fiera accoglie i visitatori una Cactus, vettura del segmento C che Citroën propone come alternativa alle berline compatte e, da questo mese, anche in versione Autocarro, con immatricolazione possibile gra-

zie alla partnership con Focaccia Group.

Lanciata lo scorso giugno e sbarcata in Italia a partire dal mese scorso, Cactus è studiata per soddisfare al meglio le esigenze di tutte le tipologie di clientela, in versione Autocar-

ro anche di professionisti che prediligono tecnologia, comfort e stile esclusivi e vogliono un veicolo che li aiuti a rendere facile e piacevole la vita di tutti i giorni.

I visitatori seguono il percorso tra i vari stand e rag-

giungono lo spazio espositivo, interno ed esterno, di Citroën Armando: oltre alle vetture è presente l'intera gamma di veicoli commerciali da Nemo a Berlingo, da Jumpy a Jumper. Non manca una Cactus in versione militare colorata "in diretta" e ovviamente i venditori specialisti di Armando pronti a soddisfare ogni tipo di richiesta, mostrare ai visitatori gli interni e le funzionalità che equipaggiano la gamma e comunicare le offerte commerciali in vigore.

"Oltre alla scontistica - precisa Edoardo Garelli, Responsabile amministrativo di International Auto - veniamo incontro alla clientela supportandola al meglio. Consapevoli del momento difficile viene offerta una formula leasing a tassi agevolati che comprende manutenzione programmata, assicurazione furto e incendio e garanzia per cinque anni. Sui veicoli commerciali è disponibile un pacchetto con climatizzatore e sensori di parcheggio che viene fornito in omaggio e ulteriori sconti sono previsti quale contributo di demolizione e rottamazione".

La Concessionaria Citroën Armando è inoltre partner di Confartigianato, ente sempre presente alla Fiera con un vasto stand espositivo. "Agli artigiani soci di Confartigianato - spiega Garelli - vengono proposte offerte ad hoc dedicate alle piccole e medie imprese: l'elettricista, l'idraulico o il professionista può poi contattarci per verificare insieme quale sia il veicolo e quale l'allestimento che più soddisfa le sue esigenze lavorative".



La nuova C4 Cactus, vettura del segmento C che Citroën propone come alternativa alle berline compatte. Da questo mese è disponibile anche la versione Autocarro.

RENAULT

La ricca proposta Traffic per l'Italia



UNA PROPOSTA DI BEN 70 VERSIONI, TRA FURGONE PASSO CORTO E LUNGO E FURGONE DOPPIA CABINA, RENDONO IL NUOVO TRAFIC TRASPORTO MERCI UN VEICOLO APPETIBILE PER I PROFESSIONISTI CHE VOGLIONO DOTARSI DI UN VEICOLO DALLE DIMENSIONI PIÙ IMPORTANTI A VANTAGGIO DEL COMFORT E DELLA FUNZIONALITÀ. TRAFIC FURGONE HA UN VOLUME DI CARICO COMPRESO TRA 5,2 E 8,6 METRI CUBI.

URBANO LANZA
ROMA

Completamente rinnovato per imporsi come veicolo di riferimento nel segmento dei piccoli furgoni, in virtù di dimensioni più importanti (+210 mm di lunghezza) a vantaggio di comfort e funzionalità, il nuovo Renault Traffic per trasporto merci è arrivato sul mercato italiano forte di una proposta ampia e variegata. A cominciare dalle 70 versioni a listino tra furgone passo corto, furgone passo lungo, furgone doppia cabina passo corto e furgone doppia cabina passo lungo, con prezzi a partire da 20mila euro del furgone passo corto L1 H1. Gli sbalzi si sono allungati rispetti-

vamente di 10 cm anteriormente e 11 cm posteriormente e la lunghezza di carico è diventata la migliore del mercato con 3,75 m sul furgone L1 e 4,15 m su L2 (grazie alle due botole posizionate nella paratia e sotto la panchetta anteriore) mentre la paratia divisoria arretra di 3 cm a vantaggio dello spazio in cabina, completamente rinnovata all'insegna di un moderno "ufficio mobile". Le versioni furgone del nuovo Traffic hanno un volume di carico compreso tra 5,2 e 8,6 metri cubi e il carico utile, in virtù della maggiore lunghezza del veicolo, dispone di un volume supplementare di 200 litri su H1 e di 300 litri su H2.

Un capitolo a parte meritano



L'"ufficio mobile" accoglie i professionisti che scelgono Traffic.

le motorizzazioni, frutto della rinomata e apprezzata esperienza Renault maturata in Formula 1. Non è un caso che il nuovo propulsore 1.6 dCi sia un concentrato di innovazioni al servizio della sobrietà, della flessibilità e ovviamente delle performance. Disponibile sia in versione Single Turbo (a geometria variabile) che Twin Turbo, il nuovo motore permette a Renault Traffic di offrire un'ampia gamma di motorizzazioni adatte ai bisogni di tutti. Nel dettaglio: il dCi 90 Single Turbo (con coppia massima di 260 Nm a 1.500 giri/min) è un'unità efficiente, accessibile e perfettamente adatta all'utilizzo in città; il dCi 115 Single Turbo (300 Nm a 1.500 giri/min) è un propulsore ben più versatile con un supplemento di potenza e di coppia per trasportare facilmente carichi elevati in città e su strade extraurbane; l'Energy dCi 120 Twin Turbo con Start&Stop (320 Nm a 1.500 giri/min) coniuga grande sobrietà, comfort e agilità di guida. Un propulsore che posiziona Traffic

posteriore, nella parte superiore delle porte a battenti. Lo specchio "Wide View", innovazione proposta in esclusiva proprio da Traffic, è integrato nella parte interna dell'aletta parasole lato passeggero: permette al conducente di individuare agevolmente la presenza di un veicolo nella zona dell'angolo morto, migliorando la visibilità negli incroci e durante le manovre di retromarcia. Inoltre, il retrovisore esterno a doppia sfera migliora la visibilità durante le manovre e la parte inferiore consente di vedere le ruote e la parte bassa delle fiancate.

L'abitacolo/"ufficio mobile" offre il maggior volume portoggetti del segmento: i 14 vani, di forme e dimensioni diverse, che variano da 0,2 a 54 litri, sono stati specificamente progettati per alloggiare gli oggetti quotidiani dei clienti, come bottiglie di acqua, lattine, bicchieri, telefono, tablet digitale, quaderni, penne, caschi da cantiere, stivali, ecc.. L'offerta infotainment è completa e super-tecnologica, in perfetto stile automo-



III al miglior livello della sua categoria in termini di consumi ed emissioni di CO₂ (rispettivamente 5,9 litri/100 km e 155 g/km di CO₂ sul furgone); l'Energy dCi 140 Twin Turbo con o senza S&S (340 Nm a 1.500 giri/min) è ideale per i carichi pesanti e i lunghi tragitti, consentendo un supplemento di potenza anche ai bassi regimi grazie alla coppia immediatamente disponibile e riducendo contestualmente il consumo di carburante (6,1 litri/100km).

Il nuovo Renault Traffic è ora equipaggiato di serie con ESP di ultima generazione, accoppiato con le più recenti innovazioni tecnologiche in materia di sicurezza: Extended Grip, Hill Start Assist e controllo di stabilità del rimorchio, funzione antiribaltamento e controllo adattivo del carico. Traffic dispone anche di nuovi equipaggiamenti per migliorare la visibilità posteriore, come la Parking camera, posizionata accanto allo stop

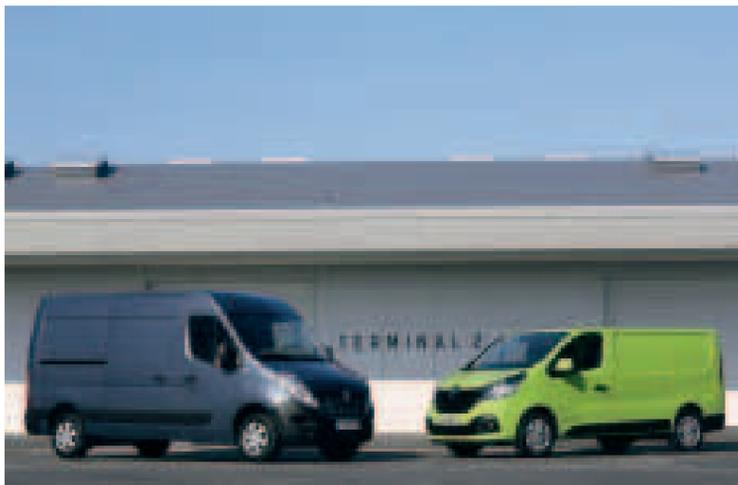
bilistico. Viene anche proposta la soluzione multimediale alto di gamma R-Link, ultima versione del sistema multimediale integrato, con schermo di tipo capacitivo (possibilità di zoom e di scorrimento). In Italia, nuovo Traffic trasporto merci è disponibile in un unico livello di allestimento che prevede di serie i seguenti equipaggiamenti: ABS, airbag conducente, alzacristalli anteriori elettrici impulsionali lato conducente, anelli d'ancoraggio nel vano di carico, bracciolo sedile conducente, chiusura centralizzata con chiavi a 3 bottoni, Eco-mode, ESP + Extended Grip + Hill Start Assist, porta laterale destra lamierata, porte posteriori lamierate a 180°, retrovisori esterni elettrici, ruota di scorta, sedile conducente a regolazione lombare, in altezza e longitudinale. Nel corso del primo trimestre 2015 saranno commercializzate le versioni H2 e pianale cabina-

I VEICOLI COMMERCIALI FRANCESI LEADER IN EUROPA DAL 1998

L'OFFENSIVA INFINITA DELLA LOSANGA

Renault vanta un primato invidiabile. Dal 1998 è leader incontrastata in Europa in un segmento dove la concorrenza è accanita, quello dei veicoli commerciali. Nel 2013 la Losanga vantava una quota di mercato del 14,6 per cento a livello continentale. Lo stesso anno in cui viene commercializzato il nuovo Kangoo, a cui farà seguito il nuovo Traffic e il nuovo Master. Tre carte vincenti di una gamma totalmente rinnovata e in grado di reggere le sfide che la leadership comporta.

Anche dal punto di vista logistico, Renault ha deciso di razionalizzare e rendere ancora più efficiente la produzione dei suoi veicoli commerciali: tutta la gamma è ora prodotta in Francia e con il lancio del nuovo Traffic l'assemblaggio è stato trasferito dallo



stabilimento spagnolo di Valladolid al sito industriale Renault di Sandouville, mentre Master e Kangoo continuano a essere prodotti rispettivamente a Batilly e Maubeuge. La terza generazione del Traffic raccoglie un'eredità "pesante", fatta di 34 anni di successi e 1,6 milioni di veicoli prodotti. Leader incontrastato in Francia, Traffic II ha concluso la sua carriera occupando, a fine aprile 2014, il terzo gradino del podio nella classifica dei veicoli commerciali in Europa. Un'eredità del genere imponeva al successore di confermare i punti di forza del veicolo, apportando dove possibile dei miglioramenti.

Anche Master è ben posizionato nel suo segmento: è il numero 1 delle vendite in Francia, è anche leader in Algeria e Marocco e lo scorso anno ha registrato una quota di mercato di 11,9 per cento in Europa (quarto posto) e del 13,4 per cento nell'area Euromed-Africa (secondo posto). Rinnovato que-

st'anno, Master punta a rafforzare la sua popolarità e a garantire ottime performance continuando a soddisfare i bisogni e le aspettative dei clienti. In quest'ottica, le motorizzazioni adottano la tecnologia Twin Turbo ed evolvono verso una maggiore potenza (fino a 165 cv) e una riduzione dei consumi (fino a 1,5 litri/100 km in meno).

Nuovo Master migliora anche il livello di comfort e sicurezza di guida adottando l'ESP di ultima generazione, che comprende l'Extended Grip, l'Hill Start Assist, l'anti-sbandamento del rimorchio (associato all'opzione gancio di traino montato in fabbrica), lo specchio "Wide View" che migliora la visualizzazione dell'angolo morto. Infine, Master propone un'inedita versione furgone L4 (H2 e H3) trazione posteriore con ruote singole, sviluppata per i corrieri. Nuovo Master, i cui ordini sono partiti lo scorso luglio, è disponibile in concessionaria da settembre.

SOLUZIONE INNOVATIVA PER LA GESTIONE OTTIMALE DELLE FLOTTE

TELEMETRIA DIGITALE PER VEICOLI COMMERCIALI AVANZATI

Si chiama "Telematics Powered by Telogis" la nuova tecnologia che Ford lancia in Europa. Si tratta di un sistema di telemetria digitale per veicoli commerciali che ottimizza prestazioni ed efficienza delle flotte. Il sistema Ford Telematics, che si avvale dei servizi di Telogis, può infatti ridurre i consumi anche del 20 per cento. I dati dei veicoli sono comunicati in tempo reale ai responsabili delle flotte dell'azienda, che possono conoscere in ogni istante la posizione, i consumi, i comportamenti del guidatore e ricevere avvisi sulla sicurezza del veicolo e sulle operazioni di manutenzione. La piattaforma accede direttamente al sistema diagnostico del veicolo e può ottimizzare la fluidità delle operazioni, ridurre i costi di esercizio e incentivare comportamenti corretti e sicuri al volante da parte dei guidatori. Ford Telematics che ha debuttato allo IAA di Hannover,



sarà presto disponibile per gli operatori fleet di tutti i mercati europei. Il sistema ricava le informazioni del veicolo attraverso una piattaforma hardware e invia i dati sui server Telogis grazie a una connessione dati telefonica. Le informazioni ottenute dal sistema di diagnostica del veicolo vengono integrate dalla posizione del veicolo ricavata dal modulo GPS integrato. Il responsabile delle flotte di un'azienda può vedere sul proprio schermo tutte le informazioni dei veicoli, ma può anche ricevere avvisi in tempo reale sulla necessità di effettuare operazioni di manutenzione sia ordinaria, come il cambio dell'olio e i tagliandi, sia straordinaria grazie alla possibilità di segnalare, per esempio, la foratura di una ruota o la contaminazione del gasolio con acqua. Il monitoraggio delle tecnologie di sicurezza informa anche in merito all'utilizzo delle cinture di sicurezza e tiene sotto controllo lo stato degli airbag. Ford Telematics è compatibile con tutta la nuova gamma di veicoli commerciali Ford Transit (Transit, Transit Custom, Transit Connect e Transit Courier), nonché con il pick up Ranger.

FORD

Transit: no mission impossible

FABIO BASILICO
HANNOVER

Ford è arrivata allo IAA di Hannover con la famiglia di Transit al gran completo. Una prova di forza che testimonia la ricchezza e versatilità della proposta dell'ovale bianco-azzurro per quanto riguarda il suo veicolo commerciale di punta. C'erano dunque tutte le varianti del nuovo Transit europeo da 2 tonnellate, punto di riferimento nel segmento di riferimento ed erede di un modello che ha fatto la storia del trasporto professionale in Europa e non solo. Da oggi Transit può essere ordinato in tutte le versioni disponibili, come Furgone, Combi, Chassis e Bus, comprese le varianti Super Jumbo. La gamma completa mette a disposizione dei clienti ben 450 diverse combinazioni per il capofamiglia dei veicoli da lavoro "made in Ford", che si moltiplicano prendendo in considerazione tutte le possibilità di dotazione e personalizzazione.

Con l'aggiunta delle nuove varianti, Ford ha così completato un rinnovamento senza precedenti, durato due anni, dell'intera gamma dei suoi veicoli commerciali europei. Ford è oggi, nel vecchio continente, il costruttore di veicoli commerciali dalla crescita più veloce e con la gamma più moderna. L'ammiraglia Transit 2 tonnellate è affiancata dal Transit Custom da 1 tonnellata, dal Transit Connect, con portata da 600 a 1.000 kg, e dal compatto Transit Courier, destinato alle piccole imprese, in particolare quelle del settore della distribuzione urbana. La gamma veicoli commerciali Ford comprende inoltre il pick up Ranger e la Fiesta Van.

Nel periodo gennaio-luglio 2014, Ford ha venduto in Europa più di 123mila veicoli commerciali, con una crescita del 12,5 per cento rispetto all'anno precedente. Nello stesso periodo, lo share di mercato ha raggiunto il 10,7 per cento, la più elevata dal 1997. Inoltre, le vendite del Transit Custom sono più che raddoppiate. "Ford ha portato sul mercato europeo la più avanzata e moderna

gamma di veicoli commerciali, che si estende, in particolare con i modelli medi e compatti, attraverso tutte le fasce del segmento - ha dichiarato Barb Samardzich, Chief Operating Officer di Ford Europa - Abbiamo creato una nuova famiglia di Transit che si distingue per capacità di carico e per i più

ospitare a bordo fino a 7 persone (3 nella prima e 4 nella seconda fila di posti), e una versione Super Jumbo a passo L5, il Transit più lungo mai prodotto.

Nella versione a cabina singola, il modello L5 offre una capacità di carico che si estende in lunghezza per oltre 5,2

metri, che si traducono in un volume di carico di 11,5 mq nel modello dotato di cassone ribaltabile. La lunghezza totale di 7,8 metri non compromette l'agilità, grazie a un diametro di sterzata di soli 15,8 metri. La gamma completa del Transit Chassis comprende 5 lunghezze (L1-L5), 4 per la ver-

sione a doppia cabina (L2-L5), con una massa complessiva da 3,1 a 4,7 tonnellate. Disponibile anche in versioni con cassone ribaltabile, il Transit Chassis è la piattaforma ideale per allestimenti specializzati e realizzati su misura, come camper, officine mobili, servizi di emergenza e trasporti refrigera-

ti.

Derivato dalle versioni Furgone, il nuovo Furgone Doppia Cabina può ospitare a bordo fino a 7 persone, assicurando in ogni caso un generoso volume di carico. Il modello è disponibile in diverse configurazioni, dal passo medio L2 con tetto medio al passo lungo L4 H3 "Jumbo" con tetto alto, quest'ultima caratterizzata da un volume di carico di oltre 10,5 mc. E chi ha bisogno della massima flessibilità nel gestire l'equilibrio di trasporto tra merci e passeggeri può orientarsi sui modelli Combi, che permettono di ospitare, su 3 file di posti, fino a 9 persone. Una particolarità di rilievo di questi modelli è che lo spazio può essere totalmente configurato ripiegando o rimuovendo i sedili. I modelli Combi sono disponibili sia con omologazione N1 che M1 e possono essere scelti in 5 combinazioni di tetto e spazio, dalla L2 H2 alla L4 H3 "Jumbo".

Ford ha anche implementato sulla nuova gamma Transit una nuova tecnologia di trazione integrale a controllo completamente elettronico che offre diversi vantaggi rispetto alla versione precedente: trazione significativamente migliorata in condizioni di scarsa aderenza; completa integrazione con il controllo elettronico di stabilità e dei sistemi elettronici di controllo della trazione; nuova modalità AWD Lock, che permette di trasferire una maggiore quantità di potenza alle ruote anteriori, per la massima aderenza in condizioni estreme. Il sistema infatti può essere impostato sia in modalità automatica che in modalità "Lock". La modalità automatica, adatta alla maggior parte delle condizioni di guida, lascia al sistema elettronico la distribuzione della potenza. In modalità "Lock", ideale per esempio su sterrati e neve, la trazione viene distribuita in percentuale maggiore, o anche totalmente, sull'asse anteriore, per garantire la massima trazione.

La trazione integrale è disponibile trasversalmente rispetto alla gamma, su un elevato numero di modelli e varianti.



LO IAA DI HANNOVER HA MOSTRATO A TUTTI QUALI SIANO LE POTENZIALITÀ DEL NUOVO TRANSIT DA 2 TONNELLATE, CHE ORA PUÒ ESSERE ORDINATO IN TUTTE LE VERSIONI DISPONIBILI, COME FURGONE, COMBI, CHASSIS E BUS, COMPRESSE LE VARIANTI SUPER JUMBO. A DISPOSIZIONE DEI CLIENTI CI SONO BEN 450 DIVERSE COMBINAZIONI E L'ELEVATA QUALITÀ TECNOLOGICA DELLA RINNOVATA TRAZIONE INTEGRALE.

bassi costi di gestione, e la nostra crescita dimostra che stiamo offrendo ai nostri clienti esattamente ciò di cui hanno bisogno". La prima fase del lancio del nuovo Transit da 2 tonnellate è iniziata nella primavera 2014 con i modelli Furgone, Chassis e Minibus M2. Presso l'impianto di Kocaeli, in Turchia, Ford ha dato il via in questi giorni alla produzione di una serie aggiuntiva di varianti che comprende i modelli Doppia Cabina, Combi, Chassis a passo lungo L5 e le versioni con trazione integrale. La gamma completa della versione Chassis comprende adesso anche un modello a doppia cabina in grado di



Lo Chassis Cab L5, uno dei modelli dell'ampia e versatile gamma dell'ammiraglia Transit.



Pierre Lahutte, Iveco Brand President, accanto al Daily premiato.

IVECO

Dopo tre lustri Daily ancora in vetta

DOTATO DI NUOVI AVANZATI SISTEMI TELEMATICI, IL VEICOLO COMMERCIALE LEGGERO PIÙ FAMOSO AL MONDO TORNA AD AGGIUDICARSI IL PREMIO VAN OF THE YEAR. PER IL RE DEL SEGMENTO SI TRATTA DI UNA DOPPIETTA DOPO IL TITOLO OTTENUTO NEL 2000.

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

A distanza di tre lustri, il veicolo commerciale leggero più famoso al mondo torna a essere nominato Re del segmento: Nuovo Daily, terza generazione del veicolo commerciale leggero di Iveco, completamente rinnovato, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità, è stato eletto International Van of the Year 2015 da una giuria composta da 23 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee. È la seconda volta che il prestigioso riconoscimento viene assegnato a Daily, già vincitore nel 2000. A distanza di 15 anni Daily si è evoluto fino a presentarsi, in anteprima mondiale alla 65esima edizione del Salone Internazionale di Hannover, con il nuovo cambio Hi-Matic automatico a otto rapporti. "Iveco Daily ha fornito il miglior contributo per l'efficienza e la sostenibilità del trasporto merci su strada in termini d'impatto ambientale e sicurezza", è stato

annunciato ad Hannover alla cerimonia di consegna del premio. Nell'anno della competizione più agguerrita da quando il premio è stato istituito nel 1991, Iveco Daily ha trionfato con un margine di 17 punti sugli altri finalisti Fiat, Ford, Mercedes-Benz e Renault-Opel. Nella votazione Nuovo Daily è stato la prima scelta dei 23 giurati. "Siamo davvero orgogliosi - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ricevendo il premio dal Presidente della giuria Van of the Year Jar-

lath Sweeney - che il nostro Nuovo Daily sia stato premiato con il prestigioso riconoscimento di Van of the Year. Nuovo Daily rappresenta un importante passo avanti per Iveco nel miglioramento del costo totale di gestione, del comfort, della guidabilità, produttività e sostenibilità. Vorremmo dedicare questo premio ai professionisti che ogni giorno possono contare su questo compagno di lavoro affidabile e sicuro". Completamente rinnovato nell'80 per cento dei componenti, Nuovo Daily si presenta con efficienza del volume di carico ai vertici della categoria, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da vettura e consumi ulteriormente ridotti. "Due veicoli in uno per il Daily migliore di sempre - per usare le parole di Pierre Lahutte - in un perfetto equilibrio tra il suo straordinario patrimonio

efficienza e versatilità d'uso che da sempre hanno reso questo mezzo un punto di riferimento nel settore". Nuovo Daily conserva inalterata la classica struttura a telaio, che è nel suo DNA e assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a maggiore facilità di allestimento per i cabinati. Fortemente orientata alle esigenze di business, la terza generazione del Daily permette di ottenere una forte riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con un'ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte. Nuovo Daily presenta importanti contenuti tecnologici che hanno l'obiettivo di contenere i consumi per raggiungere un risparmio di carburante mediamente del 5,5 per cento, a seconda delle differenti versioni del veicolo, che può essere ulteriormente abbassato fino al 14 per cento con EcoPack (che include lo Start&Stop) nella missione urbana. L'aerodinamica è stata migliorata in particolare per le versioni furgone e il coefficiente di penetrazione aerodinamica si è ridotto del 6 per cento. L'alto livello di eccellenza delle soluzioni tecnologiche offerte da Nuovo Daily è rappresentato dalla nuova sospensione Quad Leaf, che garantisce ottima guidabilità senza compromettere la consolidata agilità negli spazi stretti, e il nuovo cambio automatico a 8 rapporti Hi-Matic, novità che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia.

nio, che è stato non solo conservato ma anche rinforzato, e la spinta all'innovazione tecnologica. È il compagno di lavoro preferito dagli operatori del trasporto professionale perché offre comodità e praticità d'uso di un furgone leggero pur mantenendo i valori di affidabilità,

efficienza e versatilità d'uso che da sempre hanno reso questo mezzo un punto di riferimento nel settore".

Nuovo Daily conserva inalterata la classica struttura a telaio, che è nel suo DNA e assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a maggiore facilità di allestimento per i cabinati. Fortemente orientata alle esigenze di business, la terza generazione del Daily permette di ottenere una forte riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con un'ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte. Nuovo Daily presenta importanti contenuti tecnologici che hanno l'obiettivo di contenere i consumi per raggiungere un risparmio di carburante mediamente del 5,5 per cento, a seconda delle differenti versioni del veicolo, che può essere ulteriormente abbassato fino al 14 per cento con EcoPack (che include lo Start&Stop) nella missione urbana. L'aerodinamica è stata migliorata in particolare per le versioni furgone e il coefficiente di penetrazione aerodinamica si è ridotto del 6 per cento. L'alto livello di eccellenza delle soluzioni tecnologiche offerte da Nuovo Daily è rappresentato dalla nuova sospensione Quad Leaf, che garantisce ottima guidabilità senza compromettere la consolidata agilità negli spazi stretti, e il nuovo cambio automatico a 8 rapporti Hi-Matic, novità che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia.

L'ALBO D'ORO VAN OF THE YEAR

1992	Volkswagen T4
1993	Nissan Sunny Van
1994	Citroen Jumper Fiat Ducato Peugeot Boxer
1995	MB Sprinter
1996	Peugeot Partner Citroen Berlingo
1997	Mercedes-Benz Vito
1998	Renault Master
1999	Opel Astra Van
2000	Iveco Daily
2001	Ford Transit
2002	Opel Vivaro Renault Trafic
2003	Ford Transit Connect
2004	VW Transporter T5
2005	Mercedes-Benz Vito
2006	Fiat Doblò
2007	Ford Transit
2008	Citroen Jumpy Fiat Scudo Peugeot Expert
2009	Citroen Nemo Fiat Fiorino Peugeot Bipper
2010	Nissan NV200
2011	Fiat Doblò Cargo
2012	Renault Kangoo Z.E.
2013	Ford Transit Custom
2014	Ford Transit Connect
2015	Iveco Daily

IVECO DAILY CAMPER

LE ALI DELLA LIBERTÀ

FABIO BASILICO
PARMA

Per gli amanti delle vacanze in libertà, Iveco continua a riservare piacevoli sorprese. Lo si è visto all'ultima edizione del Salone del Camper di Parma. Protagonista indiscusso della kermesse targata Iveco è stato il nuovo Daily ovviamente nella versione Camper, la terza generazione del leggero Iveco recentemente lanciato sui mercati europei. In un'area espositiva di 150 mq sono stati esposti un Daily 35C17 Super Alleggerito progettato specificatamente per allestimento camper ed equipaggiato con motore 3 litri da 170 cv e un Daily 35S15V furgone con motore 2.3 litri da 146 cv e volume di carico pari a 10,8 metri cubi.

Inoltre, per tutta la durata del Salone del Camper, Iveco ha reso ancora più interessante l'offerta del nuovo Daily grazie alla promozione: "Nuovo Daily Camper, tuo con 4 anni o 60mila km di garanzia inclusi". Quest'offerta è valida sulla gamma Daily Camper (motorizzazioni diesel) per gli ordini fino al 31 ottobre 2014 sulla rete

commerciale Iveco Italia e immatricolati entro il 30 giugno 2015. Il nuovo Daily, sempre più votato alla trasformazione in veicolo ricreazionale, è stato pensato e sviluppato, fin dalla sua fase progettuale, come base ideale per le esigenze del tempo libero. La sua struttura con telaio portante a longheroni è sinonimo di versatilità e durata e garantisce solidità costruttiva al veicolo, consentendo di allestire - dalle versioni più compatte ai motorhome più lussuosi - un mezzo affidabile, ottimizzato per le differenti tipologie di camper. Inoltre, è l'unico nella sua classe a offrire una massa totale a terra da 3,5 a 7,2 tonnellate - passando per il nuovo modello, unico nella sua classe, da 5,6 tonnellate - e massimo carico ammesso sull'asse anteriore fino a 2.700 kg.

Dal punto di vista del comfort, caratteristica essenziale per chi utilizza un veicolo ricreazionale, il nuovo Daily garantisce performance ottimizzate, anche per i viaggi più lunghi: la posizione ergonomica dei comandi e del sedile, con un elevato numero di regolazioni, l'inclinazione del volante (45 mm di regolazione longitudinale)

con un diametro ridotto per un'impostazione di guida più automobilistica, il nuovo quadro strumenti ulteriormente migliorato per garantire la massima visibilità e contenuti come il cruise control consentono di ridurre l'affaticamento del guidatore, favorendo invece la concentrazione.

Tutti i propulsori diesel sono equipaggiati con filtro antiparticolato (DPF) e Exhaust Gas Recirculation (EGR) di serie e rispettano gli standard di omologazione Euro5b+. L'offerta complessiva di motorizzazioni del nuovo Daily Camper comprende propulsori da 146 a 205 cv, con valori di coppia massima record, fino a 470 Nm. È contemplata la possibilità di fornire, su richiesta, l'omologazione Euro 6 Heavy-Duty per la motorizzazione da 170 cv.

La nuova sospensione anteriore QUAD-LEAF è stata completamente riprogettata per assicurare una maggiore portata e garantire un carico aumentato di 100 kg sull'asse anteriore. Una grande novità è rappresentata dal nuovo cambio automatico HI-MATIC a 8 rapporti che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia, assicurando il massimo comfort di marcia. HI-MATIC cambia più velocemente e in modo più preciso rispetto a un guidatore esperto, impiegando meno di 200 millisecondi per il cambio



marcia quando è richiesta una maggiore accelerazione. HI-MATIC è il primo cambio automatico a 8 rapporti applicato a questa categoria di veicoli.

Da ultimo, segnaliamo che Iveco garantisce ai camperisti il servizio Assistenza Non Stop con operatori professionisti multilingue disponibili 24 ore su 24, 365 giorni all'anno. Attraverso un numero verde universale è possibile ricevere un intervento tecnico sulle strade europee in qualsiasi momento. Durante l'intervento la centrale operativa controllerà l'avanzamento e garantirà un servizio di assistenza rapido, affinché il veicolo possa tornare su strada nel più breve tempo possibile.

Nel caso in cui la riparazione dovesse richiedere più di 24 ore, i clienti potranno usufruire dei servizi di albergo, auto di cortesia, rientro dei passeggeri o proseguimento del viaggio e recupero del veicolo riparato. Inoltre, minori riparazioni, a esclusione degli interventi di manutenzione, potranno essere effettuate presso il domicilio del cliente, i campeggi o i luoghi di vacanza.

Intervista

Giovanni Portanova, Brand Manager Veicoli Commerciali Renault Italia

“I veicoli del futuro nascono in Casa Renault”

EMANUELE GALIMBERTI
PARMA

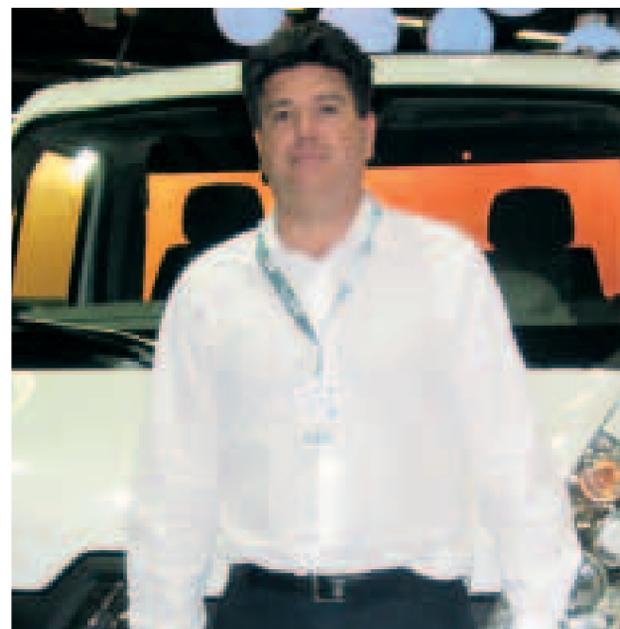
“Sul panorama del settore dei veicoli commerciali oggi sono poche le aziende che fanno tutto dalla A alla Z, dai motori ai progetti, dai piani di sviluppo alle carrozzerie: Renault è una di queste”. L'occasione della presenza di Renault alla quinta edizione del Salone del Camper di Parma è l'occasione per fare il punto, con Giovanni Portanova, su un settore che sta attraversando un momento sicuramente storico: dopo anni di crisi fortissima, il segmento dei veicoli commerciali leggeri è il primo del più ampio settore del trasporto professionale a manifestare un barlume di ripresa. “Per la verità - precisa Giovanni Portanova, dal 2008 Brand Manager Veicoli commerciali di Renault Italia, romano di Nepi ma con origini campane di Cava de' Tirreni il “risveglio” è legato soprattutto al mercato del noleggio. Il rinnovo di alcune grandi flotte, in primis quella dell'Enel per alcune migliaia di veicoli, in qualche modo alterano il dato effettivo della crescita. A ogni modo, se questo timido segnale positivo è l'inizio, come penso e mi auguro, di una ripresa nel lungo termine, di un avvio verso il rinnovo del parco, ebbene Renault ha dalla sua parecchie carte da giocare: una serie di assi che ci mettono sicuramente in primo piano”.

Quest'anno la Casa della Losanga ha rinnovato il Trafic, portando sul mercato un veicolo completamente nuovo, erede di un mezzo che al suo arrivo, nel 2002, ha decisamente rappresentato uno spartiacque nel



Il nuovo Trafic proposto dalla Losanga sul mercato dei camper utilizza come base il furgone.

segmento. “Sembrava un “alieno” - ci scherza su Portanova - e invece guardi la strada che ha fatto! E quanta ancora ne farà, grazie a un progetto innovativo che ha portato alla nascita di un veicolo tutto nuovo”. Trafic in questa dozzina d'anni ha contribuito fortemente a scrivere la storia contemporanea del settore dei veicoli commerciali. Oggi è lui l'erede dello Scudo, oggetto del rivoluzionario accordo tra Fiat e Renault che sarà operativo a partire dal 2016. E nella fabbrica dove nasce, a Maubège, viene prodotto anche Mercedes-Benz Citan, il piccolo della Casa di Stoccarda. Insomma, tra motori e progetti innovativi, Renault ha dalla sua un know-how di tutto rispetto,



Giovanni Portanova, Brand Manager Veicoli Commerciali Renault Italia

con il quale si propone in pole position in attesa della ripresa. “Sui risultati del mercato - prosegue Giovanni Portanova - non posso che essere ottimista. A fine agosto la nostra quota era del 7 per cento con un incremento dello 0,7 per cento rispetto allo stesso periodo del 2013. In termini di volumi in un mercato cresciuto del 17 per cento il nostro incremento è del 23 per cento. Con Trafic siamo leader degli importatori e si è fortemente ridotto il gap con Fiat Professional. Se poi consideriamo anche il marchio Dacia che raggiunge una quota dell'1,5 per cento, come gruppo Renault arriviamo all'8,5 che rappresenta davvero un ottimo risultato”.

Insomma, ci sono tutte le prospettive per uno scenario di sviluppo, alla luce delle novità introdotte nella gamma. “Siamo nel pieno del lancio dei nuovi Trafic e Master - precisa il manager della Losanga - e ci aspettiamo ottimi riscontri su entrambi i modelli. Trafic monta un motore sviluppato specificamente per le esigenze dei professionisti di questo segmento: oggi la tecnologia consente di sviluppare motori di minori dimensioni e dalle prestazioni eccellenti; propulsori

più potenti vanno bene per veicoli più grandi ma non servono per Trafic, che oggi presenta un rapporto tra consumi e coppia-potenza che non si trova su nessun altro veicolo. Abbiamo inoltre rinnovato Master, nato solo nel 2010, proprio nell'ottica del rinnovo costante che caratterizza Renault in termini di prodotto: Master è oggi profondamente rinnovato, con miglioramenti che vanno incontro alle esigenze degli operatori del segmento come la lunghezza L4 con trazione posteriore e ruote singole, adatta ai corrieri che viaggiano molto in autostrada e hanno bisogno di tanto spazio. In tutto Master è disponibile in oltre 350 versioni”.

Un ventaglio di prodotti nuovo, che si affianca a Clio Van e Kangoo (nell'ultima versione Express), basato su una tecnologia ben collaudata. “Renault - conclude Giovanni Portanova - da cent'anni produce veicoli commerciali e ha una competenza che altri non hanno. Le soluzioni sviluppate, dalla carrozzeria del Trafic alla tecnologia Twin Turbo, possono nascere solo in casa di chi ha da sempre progettato, costruito, sviluppato e portato sul mercato veicoli adatti ai professionisti e sempre in linea con le tendenze e le necessità che cambiano”.

A FINE ANNO IL LANCIO DELLA NOVITÀ CHE RAFFORZA LA PROPOSTA CAMPER

PER GLI AMANTI DEI VIAGGI E DEL TURISMO ALL'ARIA APERTA AL FIANCO DI MASTER ORA ARRIVA TRAFIC

Per i camperisti accanto al già noto e diffuso Master, novità di quest'anno è pronta una versione specifica del Trafic. “In questo modo - precisa Giovanni Portanova, Brand Manager Veicoli Commerciali di Renault Italia - ampliamo la gamma a disposizione dei camperisti, ai quali oggi Renault offre tutto ciò di cui hanno bisogno, non da ultimo un occhio attento all'aspetto estetico, che per chi ama i viaggi all'aria aperta è elemento indispensabile”. Nuovo Master propone le stesse predisposizioni del predecessore per permettere agli allestitori di sviluppare una proposta di camper attraente. “Master - precisa Portanova - da sempre ha una versione sviluppata in modo specifico per i camper, con il passo da 4006 intermedio più adatto e una larghezza interasse di 1.860 mm più carrozzabile per meglio montare la propria “casetta”. Le caratteristiche sono quelle note ai camperisti: sedili girevoli, freno a mano ribassato, connettori di cablaggio specifici per gli allestimenti camper, sospensioni pronte a sostenere un maggiore peso”.

“Tra le predisposizioni più interessanti di Master per camper - illustra Bruno Galiffa, da quest'anno

Renault Homologation Executive, dopo essersi occupato per 11 anni della componente tecnica - troviamo la cabina senza paratia, con taglio del padiglione per facilitare l'installazione della cellula camper. Si tratta di un aiuto molto significativo per l'allestitore: non c'è la griglia e tutto è predisposto per accogliere la parte mansardata. Fianchi e telai sono specifici e si possono avere carreggiate allargate e sospensioni specifiche, in modo che risulti più alto, e una serie di opzioni. La carreggiata posteriore allargata di 1.860 mm per le versioni con pianale cabinato dà maggiore estetica e stabilità: un camper, in media, è più largo di 25 cm rispetto a un furgone. Il passo intermedio tra L2 e L3 favorisce la compatibilità con gli impianti industriali delle carrozzerie per camper. Poi troviamo l'antenna radio integrata nel retrovisore e il serbatoio di 105 litri. Inoltre, la nuova gamma motorizzazioni, arricchita con la tecnologia Twin Turbo, presenta un interesse supplementare per gli allestitori di veicoli per il tempo libero. Grazie alla coppia più elevata ai bassi regimi e alla maggiore potenza agli alti, questi propulsori sono particolarmente adatti ai carichi impor-

tanti: la guida si rivela più agile e confortevole, qualità particolarmente apprezzata dalla clientela dei camper”.

A fine anno sarà lanciata per la prima volta anche una gamma Trafic dedicata ai player dei camper. Utilizzando come base il furgone, il veicolo propone alcuni allestimenti ed equipaggiamenti che coincidono con le esigenze di allestitori e utenti finali: eliminazione della paratia, sostituzione della panchetta con un sedile passeggero individuale, aggiunta di vetri posteriori, modanature “maxi” di serie; maniglia per aiutare la salita a bordo dalla porta scorrevole, spot di lettura, regolazione in altezza, longitudinale e lombare del sedile conducente e passeggero; superfici vetrate e attenzione ai particolari più “da vettura”.

Dal punto di vista Servizi, la rete di vendita e post-vendita Renault PRO+, specializzata nell'accoglienza dei professionisti e dei proprietari di veicoli allestiti, è dotata di un'organizzazione flessibile e di attrezzature dedicate a questo tipo di veicoli per eseguire manutenzione o riparazione del camper. “A un costo decisamente competitivo - precisa



Bruno Galiffa, Renault Homologation Executive

Bruno Galiffa - offriamo un prodotto con le stesse caratteristiche del veicolo trasporto passeggeri ma privo di rivestimenti interni costosi che non interessano a un camperista. Il punto di forza di Renault? Un prodotto ottimo, di alta qualità, che non presenta problemi tecnici. Sono gli allestitori a darci un positivo feedback: il cliente è felice del veicolo da tutti i punti di vista, compreso quello del rapporto qualità-prezzo”.



FIAT PROFESSIONAL

DUCATO, MOTORHOME “BORN TO BE FREE”

URBANO LANZA
DÜSSELDORF

Al Salone del Camper di Düsseldorf, in Germania, e al Salone del Camper di Parma, le più importanti manifestazioni a livello mondiale dedicate al mondo del caravanning e del turismo en plein air, non poteva certo mancare Fiat Professional, forte della sua leadership

nel settore dei veicoli da trasformazione per il tempo libero. Protagonista assoluto, Nuovo Ducato che, per la prima volta, ha presentato al grande pubblico sei basi destinate ai camper: dal furgone vetrato a passo corto alle diverse varianti cabinate, fino alle versioni scudate con telaio ribassato, equipaggiate con i brillanti motori turbodiesel Multijet da 130, 150 e

180 cv e cambio robotizzato Comfort-Matic.

Tutti configurati con calandra e calotte dei retrovisori nere, i veicoli esposti a Düsseldorf e Parma offrono uno spaccato dei molteplici e pratici contenuti che rendono nuovo Fiat Ducato base perfetta per i camper: sistema di navigazione, telecamera per la retromarcia e sedili “captain’s chair” sono

solo un piccolo esempio della straordinaria gamma specifica “base camper” del Nuovo Ducato, la più ampia e completa del segmento. In totale tra body, portate e propulsori è possibile raggiungere il numero record di 600 versioni specifiche per i motorhome. Il risultato finale conferma il primato assoluto del modello: a oggi oltre tre camper su quattro venduti in

Europa nascono su base Ducato. Nel primo semestre 2014 Fiat Ducato ha conquistato il primo posto assoluto in Europa nella categoria veicoli tra 2,8 e 4 t. Un successo che conferma come la base Ducato sia da anni leader di questo settore e chassis di riferimento per i produttori di camper europei. Non è un caso se oggi oltre mezzo milione di famiglie viaggiano con

meri dell’anno ne confermano le grandi potenzialità: nei primi sei mesi del 2014 la base Ducato ha raggiunto la quota record nei diversi mercati europei e, primo fra tutti, in quello tedesco - il più grande mercato continentale - dove, da gennaio a giugno del 2014, le unità vendute superano le 13mila unità, in aumento di oltre il 10 per cento rispetto al primo semestre

SISTEMI DI CONTROLLO PER UNA GUIDA COMODA ED EFFICIENTE

STABILE E SICURO A OGNI CONDIZIONE DELLA STRADA

Sull’intera gamma “base camper” è disponibile il sistema di controllo elettronico della stabilità (ESC) che interviene in condizioni di emergenza sulla dinamica del veicolo. Sono parte integrante dell’ESC altre importanti funzioni di sicurezza: sistema antirollio che ottimizza il comfort e riduce il rischio di ribaltamento; sistema di riconoscimento del baricentro (LAC, ovvero Load Adaptive Control) per adattare in tempo reale i parametri di funzionamento dell’ESC alle condizioni di carico; sistema che agevola le partenze in salita (Hill Holder); sistema anti-pattinamento (ASR, ovvero Anti Slip Regulation) e di controllo della coppia motrice (MSR); sistema di assistenza elettronica alla frenata (EBA) e sistema antibloccaggio (ABS) con correttore elettronico della frenata (EBD) che ripartisce l’azione frenante sulle quattro ruote per impedirne il blocco e garantire in ogni condizione il pieno controllo del mezzo. A richiesta è possibile equipaggiare Nuovo Ducato con ulteriori ausili alla guida. Ad esempio, è il primo veicolo della sua categoria a essere dotato di Traction+ con Hill Descent Control. In dettaglio, Traction+ garantisce maggiore

trazione anche su superfici ad aderenza differenziata (ad esempio con una ruota su neve o fango), senza appesantire il veicolo e aumentare i costi di gestione (come accade ad esempio con i sistemi 4x4), mentre Hill Descent Control entra in funzione nelle discese ad alta pendenza per mantenere la velocità entro un limite preselezionato. La velocità è controllata dal sistema ESC che applica la coppia frenante senza intervento da parte del conducente. Non ultimo, è disponibile il sistema di segnalazione del superamento del limite della corsia (Lane Departure Warning System) e il sistema che regola automaticamente gli abbaglianti in base alla distanza dei veicoli provenienti dal senso di marcia opposto (High Beam Recognition). Ducato è inoltre l’unico veicolo nella sua categoria a fornire il sistema di riconoscimento della segnaletica stradale (Traffic Signal Recognition) che identifica i segnali di limite di velocità e divieto di sorpasso riportandoli sul quadro strumenti. Infine, l’equipaggiamento del Nuovo Ducato è completato da Cruise Control, limitatore di velocità programmabile e sistema di controllo della pressione degli pneumatici (TPMS).

PER LA PRIMA VOLTA PRESENTATE AL GRANDE PUBBLICO SEI BASI DESTINATE AI CAMPERISTI: DAL FURGONE VETRATO A PASSO CORTO ALLE DIVERSE VARIANTI CABINATE FINO ALLE VERSIONI SCUDATE CON TELAIO RIBASSATO, TUTTE EQUIPAGGIATE CON MOTORE TURBODIESEL DA 177 CV E CAMBIO ROBOTIZZATO COMFORT-MATIC.

camper su base Fiat Ducato godendo di vacanze all’insegna di serenità e fiducia. Merito di un’esperienza unica e di una comunicazione costante tra Fiat - con i suoi ingegneri, designer e specialisti dell’assistenza in tutt’Europa - e produttori, concessionari, giornalisti e clienti di camper. Ora tocca al Nuovo Ducato raccogliere il testimone del predecessore, la base più venduta in questo settore nel mercato europeo, e i primi nu-

del 2013. Infine, completava l’esposizione di Fiat Professional a Düsseldorf e Parma un concept su base Ducato che si propone come perfetta “officina mobile”. Il prototipo è stato realizzato in collaborazione con Mopar, brand di riferimento per Servizi, Customer Care, Ricambi Originali e Accessori per i brand di Fiat Chrysler Automobiles. Non ultimo, i visitatori del Salone di Düsseldorf hanno potuto conoscere le ultime no-



SERVIZI DEDICATI DA FACEBOOK AL PORTALE WEB

ASSISTENZA NO PROBLEM GRAZIE A OLTRE 6.500 DEALER E OFFICINE

Tra i servizi unici offerti da Fiat Professional ai clienti camperisti spicca il nuovissimo sito web - www.fiatcamper.com - interamente dedicato al mondo del camper su base Ducato. Visibile anche da tablet e smartphone, il portale permette di conoscere e approfondire le tematiche relative al prodotto Ducato Base Camping e tutti i servizi dedicati. Inoltre, integra video e utili widget che consentono di conoscere qual è il motore ideale per le proprie esigenze o di trovare l'officina più vicina. E per gli amanti dei social, il sito sarà costantemente collegato alla pagina Facebook dedicata.

L'area riservata "myDucato" - realizzata in collaborazione con Mopar - offrirà agli utenti registrati la possibilità di usufruire di particolari servizi tra i quali check del telaio per partire in piena tranquillità, visualizzazione del piano di manutenzione o accesso alle offerte esclusive del mondo After Sales. Il sito è disponibile in nove lingue e si arricchirà presto di nuovi conte-

nuti e servizi.

Il Customer Care Mopar dedicato ai Camper è attivo in tutta Europa, disponibile in 13 lingue e raggiungibile attraverso il Numero Verde Universale 00800-34281111. Il servizio offre ai clienti informazioni sui prodotti e sui servizi dedicati e risponde alle esigenze di assistenza stradale, 24 ore su 24, sette giorni a settimana. Spazio anche all'applicazione Fiat Ducato Camper Mobile per smartphone, realizzata sempre in collaborazione con il Customer Care di Mopar, oggi disponibile gratuitamente su App Store o Google Play in 17 Paesi europei. Il cliente di Ducato Camper può contare sull'assistenza e la professionalità delle oltre 6.500 concessionarie e officine autorizzate Fiat Professional. Tra queste più di 1.800 dispongono di strutture specifiche per i camper. Insomma, anche con il Nuovo Ducato è possibile "Viaggiare in tutta fiducia", slogan che bene sintetizza la vacanza a bordo di un camper allestito su base Ducato.

vità nel campo dei servizi e prodotti studiati e offerti da Fiat Professional insieme a Mopar.

La leadership di Fiat Professional nel settore del tempo libero ha origine nel 2006, quando Fiat lancia la prima - e finora unica - base per camper concepita insieme ai maggiori produttori del settore in Europa. Nasce così lo slogan "Fiat Ducato Born to be a motorhome". Del resto, la base tecnica di Ducato è regolarmente ottimizzata e adeguata sulle indicazioni dei produttori di camper per rispondere all'evoluzione delle attese del camperista, oltre a presentare caratteristiche esclusive che si adattano perfettamente agli allestimenti per camper. Non fa eccezione la sesta generazione di Fiat Ducato che vanta l'accordo perfetto tra telaio e cellula abitativa per offrire il livello di qualità più alto del settore camper, sotto tutti i punti di vista: tetto della cabina aperto e dotato di rinforzi strutturali, sedili anteriori pivotanti (che consentono movimenti in ogni direzione) che diventano parte del salotto, chassis specifico con peso ridotto per "camping-cars", alta rigidità e collegamento ottimale alla cellula e ai serbatoi, carreggiata posteriore allargata per maggior spazio interno e maggiore stabilità, oltre a nuove sospensioni posteriori in materiale composito e a nuove molle anteriori per i "pesi massimi". Inoltre, la praticità di una connessione elettrica predisposta ottimizza l'integrazione dei cablaggi tra veicolo e allestimento.

Il design del Nuovo Ducato soddisfa le esigenze specifiche del cliente camper: molteplici possibilità di personalizzazione, linee orizzontali per ottima integrazione con lo stile della cel-

lula, facilità di guida e delle manovre grazie a una lunghezza della parte anteriore contenuta - la migliore della categoria - che permette anche di massimizzare le dimensioni della parte abitabile. Altro focus del Nuovo Ducato base camper l'aumento del comfort di guida e di vita a bordo. Ai tradizionali punti di forza del modello - guida di tipo automobilistico, grande visibilità, posizione di guida comoda ecc. - il nuovo veicolo aggiunge migliorie a sospensioni, freni, cambio Comfort-matic e introduce ulteriori contenuti quali i sedili di tipo "captain's

chair" sviluppati insieme agli specialisti del settore camper. Qualunque sia il segmento del mercato - dai Van agli "A-class" di alta gamma - o il luogo di utilizzo, la gamma Fiat Ducato base camper offre sempre la soluzione migliore e più confortevole: cinque passi, sei differenti lunghezze dello chassis e quattro motori che portano al numero record di 600 versioni specifiche per i motorhome. Non solo, la gamma specifica camper si allarga ulteriormente anche grazie ai nuovi contenuti del modello, alcuni di questi particolarmente adatti alla mis-

sione camper.

Da sempre all'avanguardia nella tutela dell'ambiente, il nuovo Fiat Ducato destinato al mondo dei camper mette a disposizione esclusivamente motori turbodiesel - da 115 a 177 cv - particolarmente parsimoniosi e, grazie all'iniezione diretta MultiJet, capaci di soddisfare la normativa Euro 5+ sulle emissioni. Il più venduto in questo settore è il Fiat Ducato 2.3 130 MultiJet II, equipaggiato con un turbodiesel a quattro cilindri da 96 kW (130 cv) e 2,3 litri di cilindrata. Con una coppia di 320 Nm, questo mo-

tore è preparato per affrontare lunghi viaggi. Spazio anche a una seconda variante del turbodiesel da 2,3 litri, dal peso ridotto, che eroga 110 kW (148 cv) di potenza massima e una coppia massima di 350 Nm: è il compromesso perfetto tra prestazioni elevate e bassi costi di gestione. Completano l'offerta motorizzazioni il 2.0 115 MultiJet II da 85 kW (115 cv), abbinato al cambio manuale a cinque marce, e il propulsore top di gamma 3.0 180 MultiJet Power da 130 kW (177 cv) e una coppia massima di 400 Nm (soluzione ideale per camper di

grandi dimensioni). A eccezione del turbodiesel da 2.0 litri da 115 cv, abbinato a un cambio a cinque marce, tutte le varianti del Fiat Ducato sono equipaggiate di serie con cambio manuale a sei marce. In alternativa, per le motorizzazioni 130 MultiJet, 150 MultiJet e 180 MultiJet è disponibile il cambio robotizzato Comfort-Matic dotato sia di un set up specifico per gli autocaravan sia della modalità "automatica" che assicura una guida ancora più rilassante.

Tecnicamente, il cambio consiste in una trasmissione meccanica "tradizionale" sulla quale il leveraggio manuale è sostituito da attuatori controllati elettronicamente da una TCU (Transmission Control Unit) e offre sei marce (più la retromarcia) con modalità sia totalmente automatica - con mappature e rapportature specifiche per i diversi tipi di utilizzo ai quali il Ducato è votato - sia manuale sequenziale. In modalità manuale il conducente può scegliere il rapporto da inserire agendo sulla leva del cambio a joystick montata sulla plancia e ovviamente non è presente il pedale della frizione. Il tasto "Up" presente sulla plancia consente di ottimizzare il cambio in modalità automatica nei percorsi a pieno carico o sulle pendenze, garantendo il regime motore più idoneo in ogni circostanza. Il Comfort-Matic non rende solo più rilassante la guida, riduce anche il consumo di carburante fino al 5 per cento. Inoltre, per ridurre ulteriormente i consumi, Nuovo Ducato adotta su tutte le versioni il nuovo Gear Shift Indicator che, suggerendo la marcia giusta, aiuta a ottimizzare lo stile di guida.



Il design del Nuovo Ducato soddisfa le esigenze specifiche del cliente camper grazie alle molteplici possibilità di personalizzazione.

LA MISSION DI FIAT PROFESSIONAL E MOPAR: GARANTIRE VACANZE SERENE AI CAMPERISTI

IL COMPAGNO DI VIAGGIO IDEALE PER ASSAPORARE IL GUSTO UNICO DELLA LIBERTÀ

La libertà di partire, la possibilità di un contatto più diretto e par-tecipe con la natura, il lusso di decidere quando e dove fermarsi per assaporare una sosta sono tutti ingredienti del successo crescente del camper style. A questi vantaggi Nuovo Ducato somma non soltanto l'affidabilità di una base camper che non ha eguali ma il valore unico del servizio, dell'assistenza e dell'appartenenza a una marca storica.

Fiat Professional si propone ai tanti amanti del tempo libero come vero e proprio "compagno di viaggio" che pensa a 360° alle vacanze del camperista, mettendogli a disposizione un ampio ventaglio di prodotti e servizi realizzati in collaborazione con Mopar.

Entro fine anno Fiat Professional, in collaborazione con Mopar, renderà disponibile nella maggior parte dei Paesi europei "Maximum Care Camper", nuovo servizio di Mopar Vehicle Protection che permette di proteggere il proprio camper contro guasti elettromeccanici, oltre a offrire la comodità di poter scegliere diverse durate a seconda delle proprie esigenze: da 3 anni di garanzia (due contrattuali e uno di estensione, con 30mila km) fino a 5 anni (due contrattuali più tre di estensione, con 100mila km). L'offerta comprende, per esempio, l'assistenza stradale specifica per i camper che verrà lanciata a prezzi particolarmente vantaggiosi.

A Düsseldorf e Parma era in mostra un concept su base Fiat Du-

cato, realizzato insieme a Mopar, che si propone come perfetta officina mobile per la manutenzione dei veicoli con tanto di set di attrezzi, inclusa la strumentazione di diagnosi, e vani di alloggiamento ricambi e accessori. All'occorrenza, sotto i tendoni estensibili su entrambi i lati del veicolo è possibile effettuare controlli e manutenzione praticamente ovunque.

Inoltre, l'officina di assistenza mobile può eseguire un check-up elettronico tramite tablet (wiAdvisor), anche grazie all'accesso a internet e a un ampio schermo piatto da 32" in dotazione che permette la completa trasparenza dell'intervento a beneficio del cliente.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Ecco Tristar il tuttofare



FABIO BASILICO
HANNOVER

Era lui la star indiscussa del luminosissimo stand che Volkswagen Veicoli Commerciali ha allestito allo IAA di Hannover; fianco a fianco con i suoi fratelli della gamma veicoli da lavoro della Casa tedesca: Amarok, Caddy, Transporter e Crafter.

Non a caso i riflettori erano puntati su di lui, visto che si tratta di una prima mondiale che non ha mancato di suscitare sorpresa e interesse. Stiamo naturalmente parlando del nuovissimo Tristar, concept di pick up dallo spiccato family feeling Volkswagen che la Casa di Wolfsburg paragona al prodigioso coltellino svizzero, ogget-

to conosciuto in tutto il mondo per la sua praticità e funzionalità. In occasione del 30esimo anniversario della presentazione della prima concept car Syncro, Volkswagen Veicoli Commerciali ha presentato Tristar, una combinazione senza precedenti di tutte le caratteristiche qualitative che rendono merito alla popolare serie dei modelli

T. Estreme performance off road unite a capacità flessibili di trasporto e di carico: questi i connotati vincenti di Tristar, che all'occorrenza può essere un veicolo per usi professionali o un perfetto compagno di viaggio per il tempo libero.

Tristar è il Transporter del futuro. Dotato di motore 2 litri TDI da 150 kW e trasmissione

a sette rapporti DSG 4Motion, Tristar raggiunge una velocità massima di 185 km/h e richiede 10 secondi per lo sprint da 0 a 100 km/h. Robusto pick up con cabina estesa, roll bar e passo corto (poco più di 3 metri), Tristar, che è lungo 4,78 m, largo 2,32 m e alto poco più di 2 metri, ha una trazione permanente a quattro ruote motrici con bloccaggio differenziale poste-

confortevoli e molto funzionali, girevoli e scorrevoli, per fare di Tristar un luogo ideale dove per organizzare riunioni o incontri di lavoro. L'estrema capacità off-road di Tristar, in combinazione con la sua capacità di trasporto e di stoccaggio fanno del concept pick up una vera e propria officina mobile.

"Tristar mostra una combinazione senza precedenti di tut-

RIFLETTORI DELLO IAA DI HANNOVER PUNTATI SUL NUOVISSIMO E MODERNISSIMO CONCEPT TRISTAR, PICK UP CHE COMBINA TUTTE LE CARATTERISTICHE QUALITATIVE DEI MODELLI T METTENDO A DISPOSIZIONE ELEVATE DOTI PERFORMANTI IN OFF ROAD E AMPIE CAPACITÀ DI TRASPORTO E DI CARICO.

riore meccanico e 30 mm di altezza da terra supplementare.

Le linee avvolgenti dal forte taglio, i fari a LED e l'intera architettura rinnovata del frontale danno al concept un aspetto potente e dominante sulla strada. Il cruscotto monolitico ricorda nella sua forma semplice e nella sua elevata funzionalità i primi modelli della famiglia Transporter. Il carico può essere distribuito su due livelli distinti, visto che esiste anche un originale e spazioso cassettoni a tenuta stagna sotto la sezione piana.

L'interno del veicolo è equipaggiato con un tablet da 20 pollici e sistemi di infotainment all'avanguardia, a disposizione di guidatore e passeggero che prendono posizione su sedili

te le buone caratteristiche della serie T - ha dichiarato Eckhard Scholz, Presidente del Board di Volkswagen Veicoli Commerciali - Dimostra da subito tutto il suo potenziale proponendosi come autentico benchmark del settore. In Tristar sono uniti passato e futuro: proprio in occasione della ricorrenza della prima concept car Syncro, l'attualità di Tristar è una concreta dimostrazione della competenza di Volkswagen nella trazione integrale e la sua futura applicabilità. Prendiamo seriamente in considerazione le esigenze dei nostri clienti e continuiamo a sviluppare i nostri best-seller con grande impegno. Stiamo così ridefinendo il punto di riferimento della classe con ciascun nuovo modello".

FIAT PROFESSIONAL

Ulteriore evoluzione Doblò, inizia una nuova rivoluzione

ALLO IAA FIAT PROFESSIONAL HA SVELATO IN ANTEPRIMA MONDIALE LA QUARTA GENERAZIONE DELL'LCV NATO PER ADATTARSI A TUTTE LE MISSIONI: QUATTRO BODY, DUE VARIANTI DI ALTEZZA E LUNGHEZZA, MILLE POSSIBILI VERSIONI.

GIANCARLO TOSCANO
HANNOVER

L'IAA di Hannover è stata l'occasione per scoprire in anteprima mondiale la futura generazione dell'LCV di Fiat Professional, brand di Fiat Chrysler Automobiles, che segna l'inizio di un rinnovamento completo della gamma prodotti che terminerà nel 2016. Protagonista dell'area espositiva nuovo Doblò, quarta generazione del veicolo che, fin dalla fase di progettazione, è stato ideato come veicolo commerciale a tutti gli effetti: non una semplice furgonetta ma un vero e proprio LCV con possibilità di adattarsi a tutte le missioni di lavoro e a diverse tipologie di allestimenti. Il nuovo modello svelato ad Hannover, in anteprima mondiale, si presenta con un design, esterno e interno, completamente rinnovato, la disponibilità dei 3 posti, una risposta della coppia migliorata fino al 40 per cento e conferma il miglior handling e comfort di guida della categoria grazie alle sospensioni bi-link e capacità di carico e volumetria al top. Inoltre, la gamma si amplia con la nuova versione EcoJet che coniuga bassi consumi e ridotti costi di gestione. Commercializzata a partire da inizio



2015, la gamma del Nuovo Doblò si compone di quattro body (Cargo, Combi, Autocarro e Pianalato), 2 varianti di altezza e 2 di lunghezza. In totale sono circa 200 i differenti tipi di scocca e oltre mille possibili versioni e soluzioni che spaziano dai van ai mezzi di trasporto rapido a percorso fisso, dalle versioni convertite per usi specifici ai veicoli speciali.

Al Salone tedesco grande spazio anche al Nuovo Ducato, ultima evoluzione del best seller Fiat che introduce numerose novità per rispondere alle nuove esigenze dei professionisti offrendo più tecnologia, più efficienza e più valore. Il pubblico ha potuto ammirare sei esemplari tra cui l'anteprima mondiale

del Ducato 140 Natural Power - equipaggiato con il 3 litri (Euro 6) da 136 cv e 350 Nm di coppia a doppia alimentazione metano/benzina - che sarà disponibile, a partire da inizio 2015, nelle versioni furgone, Combi, Panorama e Cabinato con pianale, sia nelle gamme Ducato che Ducato Maxi. Al suo fianco il Nuovo Ducato furgone lastrato (33 q - L2H2) equipaggiato con il 2.3 Multijet II da 130 cv e allestito Sanitär da Würth per il trasporto di materiale sanitario, il Nuovo Ducato autocarro (40 q - L3) con cassone ribaltabile trilaterale, equipaggiato con il 2.3 Multijet II da 150 cv, e il Nuovo Ducato furgone doppia cabina (35 q - L2H2) con motore 2.3 Multijet II da 130 cv.

OPEL

Per trasportare e viaggiare: sapore di auto nel Vivaro Combi

COMPLETAMENTE VETRATO E CON TRE FILE DI SEDILI, OFFRE FINO A 9 POSTI. UN VEICOLO PRATICO DAL DESIGN ELEGANTE E RAFFINATO E CONSUMI RECORD: SOLO 5,7 LITRI/100 KM PER IL MOTORE BiTURBO 1.6 DA 120 CV.

NILS RICKY
HANNOVER

Versatile, flessibile e ricco di equipaggiamenti, nuovo Opel Vivaro si conferma il veicolo giusto per soddisfare molte necessità: in anteprima mondiale all'IAA Veicoli Commerciali è stata presentata la versione Combi. Comfort elevato e tanta versatilità caratterizzano Nuovo Vivaro Combi, dotato di serie di divano amovibile a tre posti nella seconda e terza fila. Lo schienale della terza fila può essere abbattuto. Tutti i sedili possono essere dotati di bracciolo a richiesta o tessuto di livello superiore, mentre il vano posteriore è protetto da pannelli di rivestimento. Elementi cromati e la chiara disposizione del cruscotto rendono più gradevole l'abitacolo. All'esterno, cerchi da 16 o 17", luci diurne a led, particolari cromati e in tinta carrozzeria esaltano l'aspetto premium del veicolo. Il sistema di infotainment Opel IntelliLink con schermo touch screen a colori da 7 pollici e funzione di navigazione, disponibile per la prima volta su Vivaro, assicura la perfetta connettività digitale con il mondo esterno. Gli aggiornamenti delle mappe possono scaricati attraverso la presa USB. È possibile effettuare lo streaming audio e tele-



fonare mediante Bluetooth. Funzioni come l'accesso Keyless Open & Start aumentano il comfort. Due motori turbodiesel completamente nuovi con quattro livelli di potenza assicurano una guida economica e brillante. I propulsori disponibili sono il 1.6 CDTI da 66 kW/90 cv e 85 kW/115 cv, e il 1.6 BiTurbo CDTI con turbocompressore sequenziale e doppio intercooler da 88 kW/120 cv e 103 kW/140 cv. Il funzionamento simultaneo dei due turbocompressori garantisce prestazioni eccellenti e consumi ridotti. Vivaro Combi con motore Bi-Turbo da 120 cv consuma solo 5,7 litri per 100 chilometri, equivalente a emissioni di CO2 di soli 149 g/km, valori che pongono la nuova versione del tuttofare Opel

ai vertici della propria categoria.

A conferma della massima versatilità del tuttofare Opel, le versioni Combi, furgone e doppia cabina sono disponibili con due lunghezze (4.998 o 5.398 mm), mentre la versione furgone viene offerta anche in due altezze (1.971 o 2.465 mm). Rispetto al veicolo che sostituiscono, le nuove versioni di Vivaro vantano un piano di carico più lungo di 100 mm. Anche la lunghezza della cabina è aumentata di 116 mm. Guidatore e passeggeri possono sfruttare alla perfezione questi spazi aggiuntivi grazie a numerose e intelligenti possibilità di stivaggio, fondamentali per rendere nuovo Vivaro un moderno strumento di lavoro moderno e un eccellente ufficio mobile.

Fiat Professional con



NUOVO DUCATO.

LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.

**_SISTEMA DI ALLERTA CAMBIO DI CORSIA INVOLONTARIO
& _RICONOSCIMENTO SEGNALI STRADALI**



**_RADIONAV 5" TOUCHSCREEN
CON BLUETOOTH**



_TELECAMERA POSTERIORE



**_LA PORTATA PIÙ ALTA DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE***



_I CONSUMI PIÙ BASSI DELLA CATEGORIA

NUOVO DUCATO. PIÙ TECNOLOGIA, PIÙ EFFICIENZA, PIÙ VALORE.

Nuovo Ducato offre molto di più a chi lavora: nuove soluzioni tecnologiche, i consumi più bassi della categoria (5,8 l/100 km), una capacità di carico al top, un design completamente nuovo. E ancora più valore al tuo lavoro.



*tra i veicoli a ruota singola



NISSAN

“Cambieremo il volto del business europeo”

AL SALONE DI HANNOVER IL COSTRUTTORE NIPPONICO HA PUNTATO SUL VAN AL CENTO PER CENTO ELETTRICO e-NV200. “STIAMO GIÀ ELETTRIZZANDO MOLTE AZIENDE IN TUTTA EUROPA E LA DOMANDA CONTINUA AD AUMENTARE”, AFFERMA JULIEN FOUCHER, CHIEF MARKETING MANAGER ELECTRIC VEHICLES & SPORT CAR.

“ANDREMO A CONSOLIDARE LA POSIZIONE DI PROTAGONISTA GLOBALE NEL SETTORE DEGLI LIGHT COMMERCIAL VEHICLE”, AGGIUNGE SEBASTIEN VIET, CHIEF MARKETING MANAGER LCV EUROPE.

**FABIO BASILICO
MAX CAMPANELLA
HANNOVER**

“Dopo il lancio in Europa, il rivoluzionario van al cento per cento elettrico e-NV200 è destinato a riscrivere i canoni del settore. Nel settore la domanda è in costante incremento e a essa Nissan risponde con un veicolo di punta senza compromessi”. In queste parole di Julien Foucher, giovane Chief Marketing Manager Electric Vehicles di Nissan, è espressa tutta la determinazione della Casa giapponese nell'investire sulla mobilità elettrica. Alla 65esima edizione dell'IAA di Hannover protagonista assoluto dello stand Nissan era l'innova-

tivo e-NV200 affiancato da un assaggio del futuro elettrico del costruttore nipponico: il concept e-NV200 VIP Shuttle. Combinando gli elementi di due pluripremiati veicoli, la vettura Leaf e NV200, Nissan e-NV200 garantisce non solo una mobilità a emissioni zero, ma anche una significativa riduzione dei costi d'esercizio. “Con Nissan e-NV200 - precisa Julien Foucher - il professionista del trasporto in città può entrare in tutte le zone a traffico limitato urbane presenti e future, contribuendo a ridurre i costi d'esercizio persino del 40 per cento rispetto a un veicolo diesel tradizionale. Un vantaggio economico già apprezzato da svariati operatori di grandi flot-

te commerciali, tra cui DHL, che hanno scelto di avvalersi di e-NV200. E saranno solo i primi di una lunga serie: in Europa un terzo degli autisti di van non guida per più di 120 km in una giornata lavorativa. In proporzione, significa che ogni anno almeno 200mila furgoni diesel potrebbero essere sostituiti da van elettrici comodi e silenziosi, da ricaricare una volta al giorno a casa o in deposito. Così facendo, contribuirebbero alla rivoluzione che sta trasformando radicalmente il mercato dei veicoli commerciali leggeri”.

Pur trattandosi ancora di un concept, la versione VIP Shuttle esposta in fiera sviluppa ulteriormente le qualità che hanno

reso e-NV200 un leader indiscusso della categoria: sedili rivestiti in pelle, due davanti e due poltroncine “Club Class” nella zona passeggeri, un lusso e una raffinatezza che ben si

addicono agli elevati livelli di silenziosità e qualità di guida dell'e-NV200 standard. La versione VIP Shuttle presenta anche una novità assoluta: Smart Rearview Mirror, primo display LCD al mondo a essere montato sul parabrezza. Questo speciale specchietto retrovisore proietta le immagini dell'area dietro al veicolo trasmesse da una telecamera ad alta risoluzione montata in posizione posteriore, offrendo al conducente una visuale chiara direttamente dal posto di guida, indipendentemente dalla presenza di carichi che potrebbero oscurare i finestrini posteriori.

Le novità di Nissan nel settore LCV, tuttavia, non riguardano solo i veicoli elettrici. “Grazie a una gamma di modelli versatili, pratici e innovativi -

ti. “La gamma - precisa Sebastien Viet - è molto ampia, abbiamo versioni a trazione anteriore e posteriore, tre opzioni di passo, quattro diverse lunghezze e tre altezze e anche inedite caratteristiche high-tech che ottimizzano comfort e sicurezza. Tra le migliori l'introduzione del sistema Hill Start Assist, dell'impianto radio DAB, del sistema start & stop e della frenata rigenerativa”. Anche l'apprezzato pick-up Nissan Navara è stato sottoposto a un attento restyling, con cerchi in lega e una maggiore sicurezza data dal sistema VDC (Vehicle Dynamic Control), ora di serie su tutti i modelli. È stata inoltre introdotta una nuova variante che, oltre alle specifiche SE, coniuga il risparmio di carburante con le ridotte emissioni del motore die-



Nissan e-NV200, il veicolo al 100 per cento elettrico che il costruttore nipponico ha già fornito a molte aziende europee.

afferma Sebastien Viet, Chief Marketing Manager LCV Europe - Nissan sta consolidando la propria posizione di protagonista globale nel settore degli LCV con più di un milione di veicoli venduti nell'arco degli ultimi tre anni”. Lo stand di Hannover dava spazio all'ultima versione di NV400, che torna con una linea di nuovi ed efficienti motori diesel biturbo in grado di migliorare le prestazioni a fronte di consumi ridot-

sel 2.5 dCi da 144 cv, a tutto vantaggio del comfort.

Nel 2015 quali novità ci aspetteranno? “È previsto - risponde in conclusione Sebastien Viet - il replace di Primastar e del Navara, nonché il rafforzamento della partnership con Renault, che in Europa è il principale player, mentre Nissan lo è in altre parti del mondo: l'alleanza non potrà che portare benefici a entrambi i brand”.

IL MODELLO NV400 CON NUOVI MOTORI

TWIN TURBO PER MAGGIORE POTENZA ED EQUILIBRIO OTTIMALE DI CONSUMI

Con una gamma di nuovi efficienti motori che offrono più prestazioni e un consumo di carburante inferiore, nuovi dispositivi di sicurezza, comfort superiore e un ricco pacchetto di nuove tecnologie, NV400 2015 è pronto a portare avanti l'offensiva Nissan nel mercato europeo dei veicoli commerciali leggeri. Introdotto e accolto con grande entusiasmo nel 2011, NV400 ha conquistato il primo posto nel segmento di mercato dei furgoni pesanti e dei modelli a chassis cabinato grazie a versatilità, ampia scelta di modelli e potenza ed estensione della rete di concessionari Nissan.

Nuovo NV400 riconferma le qualità che hanno fatto la reputazione del marchio con una formidabile gamma di veicoli altamente efficienti in linea con la domanda attuale di van da lavoro funzionali con bassi costi d'esercizio. Le modifiche più significative riguardano la nota griglia Nissan, dove la gamma di motori dCi è salita a cinque, offrendo più prestazioni e maggiore raffinatezza. Ma nonostante l'aumento di potenza è aumentata l'efficienza dei consumi. Tutti i propulsori hanno una base comune: un avanzato sistema common rail turbodiesel 4 cilindri iniezione diretta a 16 valvole da 2,3 litri sviluppato dall'Alleanza Renault-Nissan. Una coppia di singole unità turbo produce 110 hp/285 Nm (in precedenza 100 hp) e 125 hp/310 Nm vanno a unirsi a una coppia di nuove unità

Twin Turbo che sviluppano 135 hp/340 Nm e 165 hp/360 Nm. È anche disponibile una versione del motore da 150 hp/350 Nm che presenta un singolo turbocompressore a geometria variabile ed è disponibile con trasmissione semiautomatica robotizzata.

I nuovi modelli Twin Turbo sono l'ideale per i furgoni e i cabinati utilizzati per impieghi gravosi o lunghi viaggi. La tecnologia si avvale di un piccolo turbocompressore per generare una coppia superiore ai bassi regimi (fino a 1.500 giri/min) per un'accelerazione più rapida in città o a pieno carico. A velocità del motore superiori, il turbo più ampio fornisce maggiore potenza e una coppia con regimi più generosi, particolarmente apprezzata alle velocità sostenute. Grazie alla maggiore flessibilità, è meno necessario cambiare marcia per mantenere lo slancio. In questo modo, oltre ad alleggerire l'impegno del guidatore, aumenta l'economia dei consumi. I modelli Twin Turbo beneficiano inoltre della tecnologia Stop/Start e di frenata rigenerativa tramite il nuovo sistema ESM (Energy Smart Management) che consente alla versione a 165 hp di offrire un consumo estremamente ridotto pari a 6,9 litri/100 km nel ciclo combinato. Si stima che il nuovo modello NV400 da 165hp consumerà fino a 1,5 litri/100 km, meno del suo predecessore da 150 hp, con un notevole risparmio di 1.500 euro in tre anni.



Julien Foucher (a sinistra) e Sebastien Viet rispettivamente Chief Marketing Manager Electric Vehicles e Chief Marketing Manager LCV Europe di Nissan

SCANIA BUS

Ibrido è meglio

NEL SETTORE AUTOBUS, SCANIA SI PROPONE COME COSTRUTTORE ALL'AVANGUARDIA NEL FORNIRE SOLUZIONI ECOLOGICHE CHE VANNO INCONTRO ALLE ESIGENZE DI SOSTENIBILITÀ MANIFESTATE DA SOCIETÀ E CLIENTI. IL PASSO SUCCESSIVO È L'AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA CON L'IBRIDIZZAZIONE. ALLO IAA DI HANNOVER È STATO PRESENTATO UN CITYWIDE CON CATENA CINEMATICA IBRIDA.

FABIO BASILICO
HANNOVER

Nel mercato degli autobus, la fama ormai consolidata di Scania è quella di essere una Casa costruttrice sempre in grado di soddisfare la richiesta di soluzioni ecologiche manifestata dalla società e dalla clientela. Ciò significa che gli autobus sono sia parsimoniosi nei con-

sumi che in grado di utilizzare qualsiasi forma di carburante disponibile in commercio, grazie a una ricca gamma di motori. Scania sta ora facendo un ulteriore passo avanti, ampliando la sua offerta con l'ibridizzazione.

Alla fiera IAA di Hannover è stato così presentato uno Scania Citywide LE 6x2*4 con catena cinematica ibrida. Al suo fianco

uno Scania OmniExpress da 53 posti lungo 14,2 metri ed equipaggiato con motore Scania da 13 litri Euro 6, 6 cilindri in linea, con potenza massima di 450 cavalli e compatibilità fino al 100 per cento con carburante biodiesel. Lo stand Scania ha ospitato anche un modello della famiglia del turistico Touring, prodotta in collaborazione con il costruttore cinese Higer Bus e



lanciato nel 2009 in Europa: 49 posti, lunghezza di 12 metri e motore Scania 13 litri Euro 6 da 410 cv.

Il Citywide a trazione ibrida amplia le possibilità di impiego di questa famiglia di urbani extraurbani: il modello esposto ad Hannover, con 33 posti e lunghezza massima di 12 metri, era dotato di motore Scania 9 litri Euro 6, 5 cilindri in linea e potenza massima di 250 cv. Citywide, proposto sul mercato dal 2012, è un mezzo di trasporto estremamente avanzato, una piattaforma versatile per affrontare al meglio l'eccezionale espansione urbana di oggi, soddisfacendo al tempo stesso normative e aspettative in continua evoluzione. La piattaforma Scania Citywide si adatta a qualsiasi ambiente, dalle reti urbane ed

extraurbane ai sistemi BRT (Bus Rapid Transit) dedicati. Si tratta di una soluzione conveniente, che combina elevata operatività nel servizio con un impatto ambientale ridotto al minimo. I conducenti ne apprezzano la postazione di guida ergonomica di nuova progettazione, mentre i passeggeri possono usufruire dei vantaggi offerti da un flusso di uscita e di entrata facilitati. È disponibile in versione LF (Low Floor) e LE (Low entry). Citywide LF è stato progettato per le tratte urbane più trafficate ed è dotato di un pianale totalmente ribassato lungo tutto l'autobus per agevolare il flusso dei passeggeri. Scania Citywide LE è una soluzione efficace e duplice, poiché consente di utilizzare lo stesso veicolo ad alta capacità

su tratte sia urbane che extraurbane. La flessibilità degli allestimenti rende più rapido il flusso dei passeggeri, offrendo maggiore comfort e visibilità ai passeggeri seduti nella parte posteriore.

L'intercity OmniExpress offre un'insolita combinazione di caratteristiche: la versatilità di un veicolo per brevi spostamenti e il comfort superiore di un pullman. Altamente funzionale OmniExpress garantisce tutta la capacità di carico necessaria per viaggi più lunghi, nonché elevati standard di comodità. Si può scegliere tra una vasta gamma di allestimenti e tra moltissime opzioni, tra cui toilette e dispensa. OmniExpress è disponibile nelle configurazioni a due o tre assali e con lunghezze diverse.

VOLVO BUSES

Alleanza che punta sui veicoli elettrici

PARTNERSHIP DEL COSTRUTTORE SVEDESE COL GRUPPO ABB PER LO SVILUPPO DI AUTOBUS A SISTEMI DI RICARICA RAPIDA IN CORRENTE CONTINUA. AL SALONE DI HANNOVER DEBUTTO DELL'IBRIDO CHE RIDUCE DEL 75 PER CENTO I CONSUMI DI CARBURANTE RISPETTO AI BUS DIESEL CONVENZIONALI.

LINO SINARI
HANNOVER

Sviluppo congiunto e commercializzazione di autobus elettrici e ibridi con sistemi di ricarica rapida in corrente continua basati su standard aperti. È l'obiettivo della partnership tra Volvo Buses e ABB, gruppo operativo nel settore delle tecnologie per l'energia e l'automazione. La collaborazione creerà un sistema urbano di ricarica standardizzato per autobus elettrici e ibridi, in grado di ricaricare rapidamente gli autobus tramite sistemi con connessione automatica dall'alto, installati in corrispondenza delle fermate, e sistemi per la ricarica notturna via cavo. Il primo progetto congiunto è programmato per il 2015 e riguarderà il sistema di trasporti pubblici del Lussemburgo.

Il nuovo autobus ibrido elettrico di Volvo, che riduce del 75 per cento i consumi di carburante rispetto agli autobus diesel convenzionali, è stato lanciato in occasione della fiera IAA di Hannover. Ma quali sono le prospettive della mobilità elettrica? Lo chiediamo a Antonio Lamanna, Responsabile italiano ABB per le attività afferenti alle smart city. "Come risulta da un nostro studio in collaborazione con European House Ambrosetti sul mondo delle Smart Cities - ci ha detto Lamanna - in Italia il tema della mobilità è stato menzionato dai cittadini italiani intervistati come

uno dei prioritari, cittadini che vorrebbero miglioramenti a traffico e viabilità. Questo è il principale motivo per cui ABB considera il settore trasporti, e in particolare la mobilità elettrica, come settore dalle alte prospettive anche nel breve e medio termine. Ma ci sono anche altri motivi per prevedere una crescita in questo settore, ad esempio la veloce crescita delle città, legata al fatto che nel mondo la popolazione urbana è in rapido aumento: già oggi le città ospitano oltre il 50 per cento della popolazione mondiale, producono l'80 per cento del PIL globale, consumano oltre il 75 per cento delle risorse naturali e presentano serie problematiche legate all'inquinamento. Ciò richiede nuovi modelli urba-

ni integrati e inclusivi, e quindi nuove tecnologie come quelle sviluppate da ABB che coniugano le esigenze del settore trasporti con quelle di altri settori che rientrano nell'area delle Smart Cities. Inoltre l'esperienza fatta da ABB in alcuni paesi europei dimostra chiaramente che i benefici di un intervento d'innovazione come quello relativo alla mobilità elettrica sono molto più significativi di quanto si possa immaginare e si sostanziano in importanti recuperi di efficienza, produttività, riduzione costi e crescita del PIL: il settore dei trasporti è responsabile di circa un terzo delle emissioni di gas serra prodotti dall'uomo e le emissioni veicolari rappresentano la maggiore fonte d'inquinamento at-

mosferico nelle aree urbane. Lo sviluppo della mobilità elettrica consente una riduzione significativa delle emissioni di gas climalteranti con conseguente miglioramento della qualità della vita in area urbana, quindi non si può prescindere dallo sviluppo e dalla diffusione in ambito urbano ed extraurbano di un sistema di trasporto più efficiente, da una mobilità sostenibile basato sull'utilizzo dei veicoli elettrici, per mezzo dell'installazione di una rete d'infrastruttura per la ricarica perfettamente integrata sulla rete di distribuzione dell'energia elettrica e in grado di ridurre traffico e emissioni di CO2. Quindi alte prospettive nel breve ma soprattutto nel medio termine specialmente in Europa: i numeri ci

dicono che la mobilità elettrica è in crescita in tutto il mondo, ma con diverse velocità. Abbiamo una parte del mercato che comprende Nord Europa e Usa che ha iniziato a correre; un'altra, principalmente la Cina, sulla rampa di lancio (con percentuali di crescita impressionanti) e un'altra ancora, che comprende il nostro Paese, che muove i primi passi".

Per l'Italia i tempi sembrano allungarsi a dismisura. "Per questo - ha proseguito Antonio Lamanna - è necessario cambiare passo, passare dal progettare al realizzare. Le ragioni di queste diverse velocità sono di natura politico economica e non sempre riflettono appieno l'interesse, in altre parole l'attitudine dei cittadini a questa nuova forma di mobilità come mostrato da recenti analisi di mercato. In Italia non si è tanto in favore della mobilità elettrica, ma piuttosto si dirotta la spinta che ci viene dalla comunità europea (data dalle direttive di origine ambientale e dai finanziamenti disponibili) verso lo sviluppo di forme di mobilità con carburanti alternativi come il metano".

Quali sono i limiti della mobilità elettrica e in che modo le istituzioni potrebbero favorire la sua diffusione? "Sulla base delle nostre esperienze e considerando che ormai quasi tutti i Paesi concordano sull'importanza di usare mezzi di trasporto elettrici - ha risposto Antonio Lamanna - i

Paesi più avanzati sono quelli che si sono dotati di un sistema di ricariche sparse sul territorio come serio supporto alla sostenibilità del trasporto elettrico. Infatti come si può pensare che un cittadino, seppur incentivato, faccia uso di veicoli elettrici senza un sistema di ricariche capillare? Ci piace citare, come esempio di uno dei paesi in cui ABB ha realizzato un sistema diffuso sul territorio a supporto della mobilità elettrica, l'Estonia. Per capire come si colloca l'Italia basta ricordare che una recente e sommaria indagine fatta sul territorio italiano ha portato a individuare varie decine di piccoli circuiti di colonnine completamente indipendenti e incompatibili tra loro. La collaborazione con Volvo Buses e quella partita nel 2012 con GM sono un esempio di cosa può nascere se c'è collaborazione tra produttori di mezzi di trasporto ed esperti di strutture e sistemi di ricarica possessori di grandissimo e ampio know-how come ABB. È tempo di smettere di discutere su ciò che si potrebbe fare, per iniziare a realizzare, anche piccoli interventi, in modo da rendere evidente ai cittadini di quali benefici possono godere se si realizza ciò che, fino a poco tempo fa, era ritenuto un sogno, ma che le nostre tecnologie rendono più che mai attuali, come avere città sempre meno inquinate sia in termini di gas di scarico che di rumori".





IVECO BUS

Sua maestà Daily non conosce rivali

MAX CAMPANELLA
HANNOVER

“Iveco Bus mantiene le sue posizioni, afferma la sua leadership ed è pronto a giocare un ruolo da protagonista in un mercato che sta cambiando. La prospettiva è positiva, si avvertono le dinamiche nonostante la sostanziale stabilità in Europa. Ma oggi Iveco Bus è un player globale, presente in tutti i continenti e con impianti produttivi che gli consentono di coprire le richieste provenienti da tutti i Paesi del mondo”. Quello che incontriamo alla 65esima edizione dell'IAA di Hannover è un Sylvain Blaise, da poco più di un mese a capo di Iveco Bus, che guarda con soddisfazione lo stand, il marchio e soprattutto i prodotti esposti e l'attenzione che essi hanno ricevuto dal pubblico internazionale: Daily Minibus e Crossway Low



Sylvain Blaise, Responsabile Global Bus CNH Industrial

FINO A 22 PASSEGGERI, IL MASSIMO POSSIBILE

DAL TOP DI GAMMA AL PICCOLO CITYS

Per quanto riguarda la versione minibus, le novità principali del Nuovo Daily comprendono la nuova versione top di gamma da 6,1 t con passo allungato a 4.100 mm, in grado di ospitare fino a 22 passeggeri più autista e una guida (numero massimo di persone che un veicolo di questa categoria può trasportare), e vano bagagli con il 30 per cento di capienza in più rispetto alle versioni precedenti. Nuovo Daily Minibus è disponibile nelle versioni

Tourys, Line, Citys e Pop.

Nuovo Daily Minibus Tourys è caratterizzato da comfort e stile dei veicoli gran turismo, tanto che è ancora più evidente il “family feeling” con la gamma di autobus Gran Turismo di Iveco Bus. I rivestimenti di pavimento e padiglione sono completamente nuovi, inoltre il veicolo viene equipaggiato anche con luci a LED e bocchette di climatizzazione individuali. La versione Line è la più versati-

le, perfetta per tragitti interurbani o come scuolabus. Disponibile in tre diverse lunghezze, con due tipi di porte e con diverse configurazioni dei posti a sedere, può essere equipaggiata con speciali dotazioni a richiesta, ad esempio rampa per disabili.

La versione Citys è il modello progettato esclusivamente per il trasporto in piccole aree urbane e periferiche. Disponibile anche in versione CNG, è dotato di porta centrale doppia e porta posteriore con accesso per disabili grazie a un'apposita rampa per sedie a rotelle.

Infine, Nuovo Daily Minibus Pop è lo scuolabus dedicato al mercato italiano. Disponibile nelle versioni diesel e CNG, può accogliere un massimo di

45 o 32 passeggeri a seconda che si tratti rispettivamente di servizio per scuole elementari o scuole medie.

Sullo stand Iveco all'IAA 2014 era in mostra un Daily Minibus modello 60C17 Tourys con passo da 4.100 mm lungo 7,50 m e dal peso totale a terra di 6,1 t, equipaggiato con motore FIC 3.0 L da 170 cv, sospensioni pneumatiche posteriori, climatizzatore automatico, doppi vetri oscurati, 19 sedili reclinabili più posto per una guida, faretto LED individuali, prese USB passeggero posizionate sulle fiancate laterali, impianto audio/video completo con lettore DVD e schermo LCD da 17”, frigorifero e vano bagagli posteriore da 2,5 m³.

Entry. Sono questi i due guerrieri con i quali il costruttore torinese è pronto alle prossime sfide nel settore del trasporto passeggeri. Un settore che, di pari passo con le evoluzioni economiche e sociali, sta vivendo una fase di profondo cambiamento.

Da dodici anni nel gruppo CNH, Sylvain Blaise lascia l'incarico di Head of Case IH Tractor Product Marketing per accettare la sfida di preparare Iveco Bus a un 2015 che dovrà necessariamente vedere nell'agone Daily, affinché le doti che hanno permesso al veicolo commerciale leggero di Iveco di vincere il titolo di International Van Of The Year 2015 gli

presentano la massima priorità per Iveco Bus. L'autista può fare affidamento su sistemi di sicurezza come ESP (Electronic Stability Program) e LDWS (Lane Departure Warning System, importante aiuto alla sicurezza per prevenire lo scalcamento involontario di corsia in autostrada e i colpi di sonno). “Il grado di comfort e guidabilità - aggiunge Sylvain Blaise - non hanno rivali. Il nuovo sedile di guida con seduta ribassata e il volante più piccolo contribuiscono a una migliore maneggevolezza del veicolo. Il comfort dei passeggeri è invece assicurato da interni nuovi e moderni, progettati per rendere piacevoli anche i viag-

IL NEO PRESIDENTE SYLVAIN BLAISE DA POCO PIÙ DI UN MESE HA RACCOLTO LA SFIDA DI AFFERMARE ULTERIORMENTE LA PRESENZA DEL BRAND IN OGNI PARTE DEL MONDO: “MANTENIAMO LE NOSTRE POSIZIONI IN EUROPA E SIAMO PRONTI A GIOCARE OVUNQUE UN RUOLO DA PROTAGONISTI IN UN MERCATO CHE VIVE UNA FASE DI PROFONDO CAMBIAMENTO”. ACCANTO AL VAN OF THE YEAR 2015 IN VERSIONE MINIBUS ALLO STAND DELL'IAA IL CROSSWAY LE, GUERRIERO DEL SEGMENTO INTERCITY.

consentano altrettanto successo nel settore del trasporto passeggeri. “Nuovo Daily Minibus - spiega il nuovo numero uno di Iveco Bus tutt'altro che disdegnando di mettersi al volante dei “gioielli” del brand - è un veicolo che soddisfa le esigenze di tutti i clienti che operano nel settore del trasporto collettivo: dai trasferimenti interurbani agli spostamenti turistici o ai servizi di scuolabus è disponibile in tali differenti versioni da riuscire sempre a trovare la soluzione ad hoc per il professionista del trasporto persone”.

Iveco Bus ha progettato la versione Minibus del Nuovo Daily sviluppando soluzioni che vanno ben oltre i requisiti in materia di emissioni imposti dalla normativa Euro VI, realizzando un veicolo completamente nuovo nel quale le ben note qualità del Daily convivono con la competenza di un leader nel settore del trasporto passeggeri collettivo. “L'intero processo produttivo - prosegue Sylvain Blaise - è stato ottimizzato grazie a nuovi metodi e sistemi di controllo, ma soprattutto grazie all'introduzione di una nuova linea di produzione interamente dedicata ai minibus nello stabilimento di Suzzara. La nuova generazione di Daily Minibus offre tutti i vantaggi del Nuovo Daily, tra cui nuova architettura, nuova gamma di passi più lunghi, nuovi design per interni ed esterni e nuova postazione di guida con plancia ergonomica, tutto in quattro diversi allestimenti per quattro tipi principali di attività: interurbana, turistica, urbana e scolastica”.

Benessere e sicurezza a bordo di autista e passeggeri rap-

gi più lunghi grazie ai miglioramenti apportati ai sistemi di climatizzazione e alla ventilazione, senza dimenticare la presenza di sospensioni pneumatiche per viaggi più confortevoli”.

Ad Hannover Iveco Bus ha presentato inoltre un Crossway LE (Low Entry), autobus interurbano, leader indiscusso nella sua categoria in Europa: dal suo lancio nel 2006 a oggi sono oltre 20mila i Crossway venduti ai più importanti operatori europei del trasporto persone. “Oggi Crossway - afferma Sylvain Blaise - è un riferimento nel suo segmento nel quale Iveco Bus sta avendo grosse soddisfazioni. In Germania abbiamo chiuso il 2013 con una quota del 9 per cento che ci vede al terzo posto dopo Evobus e MAN, quindi come primo costruttore non tedesco: un ottimo risultato ma stiamo ulteriormente crescendo grazie al rapporto di fiducia consolidato con Deutsche Bahn. Quanto al settore del bus in generale nell'Europa dei 27 abbiamo chiuso il 2013 come secondo produttore con una quota del 18,5 per cento e siamo primi nel segmento intercity”. Previsioni per la chiusura del 2014? “Il 2014 - risponde in conclusione il nuovo presidente di Iveco Bus - è un anno particolare considerato il lancio dell'Euro VI e molte novità produttive. Manteniamo le nostre posizioni quindi confermando quei dati ma con un forte successo nel resto del mondo che fa ben sperare per il futuro, ad esempio in America Latina con i minibus e in Azerbaijan con il Crealis, il nostro urbano d'alto livello, in versione metano”.

D A I L Y

BTS



UNA NUOVA GENERAZIONE DI MINIBUS

- + Nuova linea di produzione dedicata per garantire i più elevati standard qualitativi
- + Design esterno ed interno completamente rinnovato, più comfort e sicurezza per autista e passeggeri, più produttività per gli operatori
 - + Allestimenti top di gamma da vero veicolo da turismo
- + Nuova versione fino a 6,1 t per una capacità di trasporto unica nel segmento, senza rinunciare ad una vasta gamma di optional

Nuova gamma Euro VI Iveco Bus. Risparmiare carburante non è mai stato così facile.

**IVECO
BUS**

Iveco Bus con



LA VERSIONE A METANO STA CATTURANDO L'INTERESSE DELLE AZIENDE DI TPL

A BORDO DEL LION'S CITY CNG MATERIALI PREGIATI E ILLUMINAZIONE INNOVATIVA

Salendo a bordo del Lion's City GL CNG che ad Hannover ha ottenuto il titolo Bus of the Year 2015, la prima impressione è attirata da materiali pregiati e illuminazione innovativa: soffietto traslucido, botola sul tetto in vetro e barre illuminanti a LED garantiscono un'illuminazione gradevole e uniforme dell'interno del veicolo con notevole risparmio energetico.

Grazie all'illuminazione a LED l'autobus riduce l'assorbimento di corrente, per cui necessita di minore potenza dal generatore. I fari di circolazione diurna a LED anteriori e i gruppi ottici posteriori con tecnologia LED contribuiscono a un

teriore risparmio energetico.

“La gamma Lion's City - ha dichiarato Franco Pedrotti, Responsabile vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia - risponde all'esigenza di avanguardia avvertita nei centri storici: dai motori Euro 6 all'utilizzo dei carburanti alternativi al diesel si tratta di veicoli in grado di fornire la risposta giusta, unendo caratteristiche di eccellenza quanto a spazio e luminosità per chi viaggia, con la massima attenzione per i passeggeri. Lion's City GL CNG non ha conquistato solo la giuria del Bus of the Year, ma sta ricevendo un notevole apprezzamento sul mercato italiano anche dalle aziende del trasporto pubblico locale”.

Presentata lo scorso anno al Salone TranspotecLogitec di Verona, dove ha catturato l'interesse del pubblico, la versione a metano del leader degli urbani MAN sta dimostrando le sue doti d'innovazione, efficienza ed ecologicità. A oggi, 12 unità di Lion's City GL CNG sono impiegate nel traffico cittadino dall'azienda trasporti ATV di Verona e un'unità è operativa in versione aeroportuale presso ACT di Venezia.

Altre forniture di veicoli della gamma Lion's City CNG Euro 6 sono state effettuate o sono in fase di completamento in importanti aziende come ACTV Venezia, ATB Bergamo, TPER Bologna e START Rimini.

MAN BUS

Il Re Leone

LION'S CITY A DIECI ANNI ESATTI DAL DEBUTTO COLLEZIONA UN ALTRO TROFEO STAVOLTA NELLA VERSIONE GL A METANO, INSIGNITA DEL TITOLO “BUS OF THE YEAR 2015”. UN AUTOBUS ECOLOGICO, POTENTE ED EFFICIENTE CHE DOPO DUE LUSTRI DI SUCCESSI HA ANCORA MOLTO DA DIRE. ENTUSIASTA FRANCO PEDROTTI, RESPONSABILE VENDITE BUS DI MAN ITALIA: “ULTERIORE RICONOSCIMENTO DELL'ECCELLENZA DELLE NOSTRE SOLUZIONI DI TRASPORTO”.

LINO SINARI
HANNOVER

Tecnologia del motore collaudata e nuovi standard in termini di bassi consumi di carburante sono i punti di forza del MAN Lion's City, caratteristiche che - amplificate nella versione MAN Lion's City GL CNG ancora più ecologica, potente e efficiente - hanno convinto quest'anno la giuria di giornalisti europei del Bus Euro Test. L'autobus snodato da 18,75 me-

tri alimentato a metano ha battuto i modelli della concorrenza e si è assicurato il titolo di Bus of the Year 2015. La cerimonia di consegna dell'ambito trofeo è avvenuta in occasione del Salone IAA 2014 di Hannover. Equipaggiato con motore CNG Euro 6, MAN Lion's City GL offre una soluzione di mobilità ecologica a bassissimo impatto ambientale. Con alimentazione a metano, e in alternativa a biogas, le emissioni di CO2 di questo autosnodato si avvicinano allo zero, quasi come un Full

Electric Vehicle. Le emissioni di CO2 sono inferiori di circa il 17 per cento rispetto a quelle dei veicoli diesel. Analogamente, l'uso del propulsore a metano rappresenta una soluzione particolarmente economica: grazie ai costi decisamente inferiori del gas, in un periodo di osservazione di 10 anni MAN Lion's City GL CNG permette di risparmiare circa il 15 per cento dei costi totali di vita rispetto a un autobus diesel della stessa serie.

MAN vanta un'esperienza decennale negli autobus a metano ed è leader di mercato in questo settore. In Germania, grazie alla collaborazione con ErdgasMobil, MAN ha potuto incrementare il numero di autobus a metano, assicurando il potenziamento dell'infrastruttura di distribuzione del carburante per la mobilità. Tuttavia la Casa di Monaco non si limita a offrire tecnologie solide e affidabili, ma è anche in possesso del know-how necessario per manutenzione e riparazione dell'impianto a gas ad alta pressione. La competenza MAN viene trasmessa efficacemente ai tecnici delle officine delle aziende clienti o ai team esterni in corsi di formazione e training a richiesta. In più, l'approvvigionamento delle parti di ricambio per autobus a metano viene assicurato in tutto il mondo. Il perfetto funzionamento dei veicoli MAN viene così garantito senza problemi.

Lion's City GL CNG ha conquistato il titolo di Bus of the Year 2015 anche grazie alla sua concezione sviluppata sulle linee cittadine con possibilità di ospitare un numero particolarmente elevato di passeggeri. Con una capacità di trasporto fino a 142 passeggeri, il “Re degli urbani” può essere dotato di cinque porte a doppia larghezza, che lo rendono l'unico cinque porte esistente sul mercato. In questo modo si garantisce un flusso ottimale di passeggeri e tempi brevi di sosta alle fermate. Il veicolo è inoltre equipaggiato con tre sedili ribaltabili bloccabili dal conducente; aumentano quindi i posti in piedi, quando si devono ac-



cogliere molti passeggeri. La bigliettazione può avvenire elettronicamente mediante gli smartphone, che possono essere convalidati passando gli apparecchi allo scanner dei vidiamotori. A bordo, il veicolo offre accesso a Internet mediante un hotspot WLAN gratuito e schermi fruibili dai singoli passeggeri. “L'assegnazione del trofeo Bus of the Year 2015 al

Lion's City GL CNG - commenta Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di MAN Italia - è un ulteriore riconoscimento dell'eccellenza delle soluzioni di trasporto offerte da MAN Truck & Bus e questo ci gratifica: la nostra soddisfazione nel mettere a disposizione del trasporto pubblico locale prodotti caratterizzati da tecnologie innovative a ridotto im-

patto ambientale si traduce nella fiducia dimostrata dalle aziende del territorio che hanno acquistato e acquisteranno questi veicoli. L'aver raggiunto un tale positivo riscontro, dove l'esperienza in materia di veicoli a metano gioca un ruolo cruciale, conferma i livelli raggiunti da MAN per tali tecnologie e il reale apprezzamento degli operatori del settore”.



MAN Lion's City, sempre più apprezzato protagonista del mercato.

L'ALBO D'ORO

1990	Neoplan Metroliner	Bus
1991	Renault FR1 GTX	Coach
1992	Mercedes-Benz O404	Coach
1993	Setra S 315 HD	Coach
1994	MAN RH 403 Lion's Star	Coach
1995	Neoplan Metroshuttle N4114	Bus
	Iveco EuroClass HD	Coach
1996	Drogmuller Eurocomer E330	Coach
1997	Setra S 315 NF	Bus
1998	Van Hool T9 Acron	Coach
1999	MAN NL 263	Bus
2000	Neoplan Starliner N516/3	Coach
2001	Mercedes-Benz Cito	Bus
2002	Setra S 415 HDH	Coach
2003	Van Hool A330	Bus
2004	MAN Lion's Star	Bus
	Scania Irizar PB	Coach
2005	MAN Lion's City	Bus
2006	Neoplan Starliner	Coach
2007	Mercedes-Benz Citaro LE U	Bus
2008	Volvo 9700	Coach
2009	Setra S 415 NF	Bus
2010	Mercedes-Benz Travego	Coach
2011	VDL Citea	Bus
2012	VDL Futura	Coach
2013	Mercedes-Benz Citaro Euro 6	Bus
2014	Setra S515 HD	Coach
2015	MAN Lion's City GL CNG	Bus

UN DECENNIO PIENO DI SUCCESSI

VASTA GAMMA DI MOTORI
PER TUTTE LE NECESSITÀ

A dieci anni esatti dalla sua introduzione, MAN Lion's City continua a riscuotere successi. Già insignito del prestigioso premio Bus of the Year nel 2005, a oggi può vantare la cifra di 16mila unità vendute ad aziende di trasporto di tutto il mondo.

MAN Lion's City si conferma l'autobus ideale per ogni tipologia d'impiego: a seconda delle esigenze e degli utilizzi, gli operatori del segmento urbano hanno una vasta gamma di modelli tra cui scegliere. Il veicolo è disponibile in diverse lunghezze, che vanno dai 10,5 ai 18,75 metri, con pianale ribassato, isolato o autosnodato, con motore verticale o orizzontale.

Inoltre MAN offre una vasta gamma motori dalle differenti alimentazioni: diesel, ibridi e a gas naturale, garantendo un ampio spettro

di tecnologie.

Nel futuro sono previsti altri dieci anni di successi? “Il mercato si evolve in fretta - ci ha risposto Franco Pedrotti - e con esso i prodotti che devono adeguarsi. Ma sicuramente Lion's City è un veicolo attuale anche coi suoi dieci anni, tant'è che dopo un 2013 in cui la consegna di Roma ha fatto registrare un picco, il 2014 sta dando altre soddisfazioni grazie a fondi erogati dal Ministero dell'Ambiente: all'ATV di Bergamo, a TPER a Bologna, a Ferrovie Nord Milano, a ATV Verona e al Gruppo Arriva abbiamo consegnato mezzi sia diesel sia a metano. Negli ultimi mesi Lion's City la fa da padrone nelle aggiudicazioni quando serve un urbano all'avanguardia o un interurbano ribassato per un servizio confortevole, moderno e sicuro”.

LA FIDUCIA IN NEOPLAN NASCE
DALLE STRAORDINARIE DOTI
STRADALI E DI COMFORT A BORDO
DEI NUOVI CITYLINER. I NOSTRI
CLIENTI, UNA VOLTA INIZIATO IL
VIAGGIO, NON VORREBBERO PIÙ
SCENDERE.



AGOSTINO BALLONE
Presidente e Amministratore Delegato
Gruppo Baltour



VIP CLASS

Forte personalità

NEOPLAN CITYLINER. VOGLIA DI VIAGGIARE.

Design unico, comfort esclusivo, tecnologie innovative: con il suo equipaggiamento completo, che non lascia spazio a desideri, il Cityliner fa sentire i passeggeri come a casa propria. Gli ampi e luminosi interni, l'impeccabile comportamento di marcia ed i sofisticati sistemi di sicurezza attiva e passiva trasformano ogni viaggio in un'esperienza entusiasmante. Il modo più bello per raggiungere con stile la propria destinazione.

www.neoplan.it

NEOPLAN

MAN BUS

Otto nuovi Lion's City
in giro per Piacenza

L'AZIENDA DI TRASPORTO PASSEGGERI SETA AMPLIA LA FLOTTA CON NUOVI AUTOBUS ECOLOGICI ED EFFICIENTI EQUIPAGGIATI CON MOTORE DA 290 CV E CAMBIO AUTOMATICO ZF EcoLife A 6 RAPPORTI. DOPO DIECI ANNI IL LEADER DEGLI URBANI DEL COSTRUTTORE DI MONACO CONTINUA A MIETTERE SUCCESSI.

GIANCARLO TOSCANO
PIACENZA

Quest'anno ha festeggiato il suo decimo compleanno: dieci anni di tecnologia collaudata e bassi consumi di carburante hanno fatto di Lion's City l'autentico cavallo di battaglia di MAN nel segmento degli autobus cittadini. Da un decennio Lion's City è sulla cresta dell'onda, aggiornandosi di pari passo con le istanze del mercato: venduto in circa 16mila unità dal 2004 a oggi, ha tra i suoi punti di forza motori Euro 6 estremamente economici, tecnologia di altissimo livello e ampia scelta di trazioni alternative. Tutti elementi che, ancora una volta, hanno consentito al gioiello della Casa di Monaco di sfondare, stavolta in Piazza Cavalli, a Piacenza, dov'è avvenuta la consegna ufficiale di quattro unità di MAN Lion's City alla società piacentina di trasporto passeggeri SETA. Entro l'estate si sono aggiunte ulteriori quattro unità, appositamente allestite e immatricolate, che hanno completato la fornitura di otto autobus MAN. I Lion's City misurano 10,5 m di lunghezza, sono alimentati da motore MAN D0836 da 290 cv (213 kW) e equipaggiati con cambio automatico ZF EcoLife



a 6 rapporti di ultima generazione. Ogni veicolo può trasportare comodamente 22 passeggeri seduti e 65 in piedi oltre a un posto riservato alle carrozzelle. Ulteriori dotazioni che elevano il comfort e la sicurezza a bordo per passeggeri e autista sono l'impianto di climatizzazione e i numerosi dispositivi come ABS con ASR, EBS, blocco avviamento del veicolo a porte aperte e dispositivo di sollevamento e abbassamento pianale per salita e discesa dei passeggeri. Con questi otto nuovi autobus urbani MAN, SETA arriva a quota 190 mezzi, di cui ben 34 nuovi autobus immessi nel bacino provinciale piacentino negli ultimi due anni. "Con l'entrata in servizio dei nuovi MAN Lion's City - dichiara Pietro Odorici, Presidente di SETA - si conferma il

nostro impegno per migliorare l'offerta del trasporto pubblico locale e al contempo di ridurre l'impatto ambientale. Grazie a questa nuova fornitura, che risponde alle più severe norme antinquinamento europee in vigore, gli utenti piacentini potranno toccare con mano un notevole miglioramento qualitativo".

"SETA - commenta Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia - è un'importante realtà nel trasporto pubblico locale. Siamo estremamente orgogliosi e soddisfatti di essere tra i principali fornitori dell'azienda piacentina e poter mettere a disposizione il meglio della nostra offerta di veicoli, sempre ponendo la massima attenzione a qualità dei prodotti, efficienza e basse emissioni".



DAL 2012 GESTORE UNICO DEL TPL

SETA CONTA UN PARCO DI QUASI 900 AUTOBUS

SETA (Società Emiliana Trasporti Autofiloviari) è il gestore unico del servizio di trasporto pubblico locale automobilistico nei territori provinciali di Modena, Reggio Emilia e Piacenza. Operativa dal 1° gennaio 2012, nasce dall'aggregazione delle aziende di trasporto pubblico di Modena, Reggio Emilia e Piacenza: per dimensioni e distribuzione territoriale, l'aggregazione - scaturita dalla confluenza nella nuova società di quattro soggetti: Atcm di Modena; Tempi di Piacenza; AE-Autolinee dell'Emilia e il ramo gomma Act di Reggio Emilia - è una delle maggiori operazioni di fusione aziendale mai avvenute, in ambito nazionale, nel settore del trasporto pubblico locale.

SETA Spa è una società mista, con una quota pubblica maggioritaria detenuta dagli Enti locali di Modena, Reggio Emilia e Piacenza, e una quota minoritaria privata posseduta da HERM-Holding Emilia Romagna Mobilità e da Tper. La nuova azienda unitaria operante nel territorio dell'Emilia occidentale è responsabile di tutto il sistema di produzione del servizio di TPL su gomma dei tre bacini provinciali: dall'esercizio dei trasporti bus urbani ed extraurbani, alla manutenzione dei mezzi, alla vendita dei titoli di

viaggio, alla gestione delle biglietterie e dei servizi per l'utenza (informazioni, reclami, ecc.).

SETA gestisce 29,4 milioni di chilometri di trasporto pubblico locale, ha un organico di 1.046 dipendenti e 867 mezzi marcianti, per un valore della produzione di 100,3 milioni di euro (al netto delle quote di contributi agli investimenti). Il piano industriale condiviso dai soci fondatori prevede interventi di efficientamento attraverso la riduzione dei servizi a bassa efficacia in termini di passeggeri trasportati, l'ottimizzazione dell'impiego del personale viaggiante, una forte razionalizzazione del personale indiretto, l'allineamento delle modalità di subaffidamento e la parziale reinternalizzazione dei chilometri subaffittati. Dall'unione delle tre aziende non sono scaturiti esuberanti di personale, come concordato nel protocollo d'intesa per lo sviluppo delle relazioni sindacali siglato con le segreterie regionali di categoria. Il piano degli investimenti 2012-2015 prevede l'acquisto di 79 nuovi mezzi - di cui 36 alimentati a metano - con una quota di autofinanziamento pari al 50 per cento.

Previsti investimenti anche sui sistemi informativi e sulle tecnologie di bordo per 4,4 milioni di euro, di cui 1,6 milioni garantiti da contributo regionale.

MAN ALL'ATTACCO ANCHE NEL SEGMENTO TURISTICO

Sei Lion's Coach all'azienda ATVO

I NUOVI INTERURBANI DEL COSTRUTTORE TEDESCO SONO LUNGHIEZZA 13,30 METRI E SONO ALIMENTATI DA MOTORE DA 440 CV CON VALORI DELLE EMISSIONI CONFORMI ALLO STANDARD EEV. OGNI VEICOLO PUÒ TRASPORTARE 57 PASSEGGERI SEDUTI E 30 IN PIEDI.



NILS RICKY
SAN DONÀ DI PIAVE

Nella moderna cornice di Piazza Drago a Jesolo, dove un tempo sorgeva il terminal degli autobus, è avvenuta la presentazione ufficiale dei nuovi autobus MAN Lion's Coach acquistati da ATVO (Azienda Tra-

sporti Veneto Orientale). Alla presenza delle massime autorità della cittadina di Jesolo e della provincia di Venezia, dei vertici di MAN Truck & Bus Italia e di ATVO sono stati consegnati sei nuovi autobus interurbani MAN che vanno a sostituire mezzi di vecchia generazione e sono già in servizio per trasporto passeg-

geri in ambito extraurbano. I sei MAN Lion's Coach (R09) misurano 13,30 m di lunghezza, sono alimentati da motore da 440 cv con valori delle emissioni conformi allo standard EEV e equipaggiati con cambio automatico MAN TipMatic a 12 rapporti e rallentatore integrato. Ogni veicolo può trasportare

comodamente 57 passeggeri seduti e 30 in piedi; la selleria di bordo in velluto è equipaggiata con cinture di sicurezza e ampie bagagliere permettono di stivare eventuali bagagli.

Ulteriori dotazioni che elevano il comfort di marcia del Lion's Coach sono l'impianto di

climatizzazione con gruppo al tetto Aerosphere MAN TOP 2000 e il sistema audio con infotainment MCC Advanced. Per la massima sicurezza a bordo e in viaggio ogni veicolo è equipaggiato con retrocamera e radiolocalizzatore. Con questi 6 nuovi autobus MAN, la flotta



La cerimonia di consegna degli autobus MAN a Jesolo.

di ATVO arriva a quota 280 mezzi, di cui ben 16 MAN Lion's Coach in versione interurbana.

Altre unità di Lion's Coach, in versione turistica, affiancate dai prestigiosi Neoplan Tourliner e Skyliner, sono presenti all'interno del parco veicolare della società veneziana. "Una fornitura importante - afferma Fabio Turchetto, Presidente di ATVO - che rientra nella politica d'investimento e continuo rinnovamento attuato dall'azienda in ogni settore e che ATVO è in grado di far fronte con le proprie risorse. Il nostro obiettivo è di arrivare al rinnovamento del 10 per cento della flotta nei prossimi tre anni, sempre con grande attenzione all'ambiente, grazie all'acquisto di veicoli come il Lion's Coach caratterizzato da elevate prestazioni, basse emissioni inquinanti e consumi contenuti".

Grande soddisfazione anche da parte di Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia. "Siamo lieti - ha detto Pedrotti - di poter mettere a disposizione di un'importante azienda di trasporto pubblico quale ATVO il meglio della nostra offerta produttiva; quali fornitori leader di soluzioni di trasporto per merci e passeggeri, possiamo garantire alla collettività un trasporto sicuro e confortevole e alle aziende di trasporto mezzi efficienti ed ecologici".

VOITH TURBO ITALIA-AIR PULLMAN

Patto d'acciaio

A DISTANZA DI QUATTRO ANNI, IL BILANCIO DELLA PARTNERSHIP TRA VOITH TURBO ITALIA E AIR PULLMAN È PIÙ CHE MAI SODDISFACENTE. INIZIATO SOTTO LE INSEGNE DEL CAMBIO AUTOMATICO DIWA.5 MONTATO A BORDO DEGLI ALLORA IVECO IRISBUS CROSSWAY, PROSEGUE OGGI CON IL NUOVISSIMO DIWA.6.

FABIO BASILICO
SOMMA LOMBARDO

Sul numero di Maggio 2010 de "Il Mondo dei Trasporti" scrivemmo dell'importante partnership avviata a cavallo tra 2009 e 2010 tra Voith Turbo Italia e Air Pullman, primaria azienda lombarda del settore trasporto passeggeri, conosciuta soprattutto per i servizi di collegamento aeroportuale degli scali milanesi e di quello bergamasco di Orio al Serio. A distanza di quattro anni, il bilancio di quella partnership è così positivo che possiamo dire che tra le due società si è ormai costituito un vero e proprio "patto d'acciaio" che vede come terzo protagonista Iveco, costruttore che storicamente ha un forte legame con Air Pullman. In pratica, gli autobus firmati Air Pullman sono oggetto di studio di concerto tra le tre aziende per arrivare a una taratura ottimale delle macchine. Nel 2010 l'azienda di Somma Lombardo (Va) capitanata da Alessandro Oldrini, Amministratore delegato, e dalla sorella

Ottavia, Presidente, equipaggiava gli allora Iveco Irisbus Crossway con il cambio automatico DIWA.5 di Voith; oggi, la fiducia nel produttore tedesco passa attraverso il nuovissimo DIWA.6 montato sui nuovi Iveco Bus Crossway dotati del motore Cursor 9 Euro 6 (in programma c'è anche l'arrivo del Tector 6). Un abbinamento, quello tra DIWA.6 e propulsore Euro 6, che Alessandro Oldrini definisce "equilibrato e straordinariamente efficiente". Gli fa eco Armin Rieck, Responsabile Commercial Vehicles di Voith Turbo Italia, che mette l'accento sui progressi tecnologici compiuti da Voith per migliorare ciò che già rappresentava lo stato dell'arte in fatto di cambi automatici: "I cambi DIWA - precisa Rieck - sono perfettamente adattati allo sviluppo tecnologico nel settore dei veicoli industriali e per il trasporto passeggeri. Cambi e programmi di cambio-marcia sono compatibili con i nuovi propulsori più ecologici e con ridotte emissioni di gas di scarico in base alle più recenti

normative. Il loro comando elettroidraulico aumenta la qualità del cambio-marcia della trasmissione cosicché i cambi-marcia risultano quasi impercettibili anche in condizioni estreme".

Infatti, con l'entrata in vigore della normativa antinquinamento Euro 6 non solo i motori ma anche gli altri componenti si sono dovuti adattare, cambi compresi. Così Voith ha predisposto l'ultima evoluzione del suo popolare e apprezzata trasmissione, siglata appunto DIWA.6, con i più recenti accorgimenti volti a incrementarne il rendimento. Il cambio Voith si caratterizza da sempre per avere riunito in un solo componente (che quindi lavora nei due sensi) sia il convertitore di coppia che il rallentatore. Questo per quanto riguarda l'hardware; sul fronte software il DIWA.6 è provvisto di SensoTop che adatta la strategia di cambiata alla topografia e consente di ottenere una riduzione dei consumi e quindi dei costi operativi dal 2 al 7 per cento rispetto ai programmi convenzionali di gestione delle cambiate; riduzione dei consumi significa automaticamente riduzione delle emissioni di CO2. C'è poi il sistema di telemetria SmartNet che comunica in remoto tutti i dati di funzionamento in modo da ottimizzare i fermi macchina e le operazioni di manutenzione. "DIWA.6 - dice ancora Alessandro Oldrini - conferma le ottime caratteristiche classiche di un cambio Voith, addirittura migliorandole. Non abbiamo ancora dei dati definitivi e attendibili sui consumi connessi con l'impiego della motorizzazione Euro 6 perché è da poco tempo che è stata introdotta e quindi dobbiamo ancora aspettare. Certo, posso dire che con DIWA.6 abbiamo scelto un cambio che mantiene ciò che promette, così come succede



Armin Rieck, Responsabile Commercial Vehicles di Voith Turbo Italia, e a destra Alessandro Oldrini, Ad di Air Pullman



Uno degli Iveco Crossway della flotta Air Pullman. L'azienda di Somma Lombardo ha adottato il nuovo cambio automatico DIWA.6 Voith.

FONDATA NEL SECONDO DOPOGUERRA



AIR PULLMAN ALL'ATTACCO SU TUTTI I FRONTI

L'ultimo goal messo a segno dal vulcanico Alessandro Oldrini è di quelli che non si dimenticano. L'8 giugno scorso alla Pinetina di Appiano Gentile, l'Amministratore delegato di Air Pullman ha consegnato nelle mani dell'allenatore Walter Mazzarri le chiavi del nuovo autobus dell'Inter, squadra di cui Alessandro è orgoglioso tifoso fin da bambino. Tanta dunque l'emozione e la soddisfazione manifestata dall'Ad di Air Pullman di fronte a un gioiello della meccanica in lucente livrea nerazzurra. A sostituire il precedente Mercedes-Benz Travego come autobus ufficiale del team milanese ora c'è un Irizar Pb tre assi da 13,8 metri su meccanica Iveco Bus.

L'autobus del produttore basco monta infatti un telaio Iveco con motore Cursor 10 da 450 cavalli. Per l'Italia si tratta di un modello davvero unico e speciale, dal momento che tradizionalmente Irizar è legata a Scania. L'autobus full optional prevede 38 sedute equipaggiate con presa Usb, 10 monitor LCD, due postazioni cucina, antenna parabolica, sistema wi-fi, due salottini a quattro postazioni con tavolo centrale. Quella con l'Inter è solo una delle tappe vincenti del percorso costellato di crescita, professio-

nalità e successo di Air Pullman, fondata a cavallo tra 1948 e 1949 dal nonno di Alessandro, Ottavio Oldrini, impegnato allora nel servizio trasporto passeggeri sulla linea Malpensa-Milano, con capolinea all'allora terminal degli autobus di Via Luigi Sturzo, nel cuore del capoluogo lombardo.

Nel corso degli Air Pullman aumenta il lavoro e di conseguenza il numero degli autobus della flotta. Nonno Ottavio rimane in azienda fino ai primi anni Sessanta, poi tocca al figlio Giovanni che tiene le redini fino al 2001. A quel punto il timone passa nelle mani della terza generazione, con Alessandro, già attivo in azienda dal 1995, che assume il ruolo di Amministratore delegato, e la sorella Ottavia che diventa Presidente. Air Pullman è famosa soprattutto grazie ai puntuali servizi di collegamento aeroportuale degli scali milanesi di Linate e Malpensa e di quello di Orio al Serio (Bg): dal 1° ottobre è partito anche il collegamento Monza-Linate. L'azienda varesina è però attiva anche nei collegamenti tra aeroporti e poli fieristici, nel trasporto pubblico locale interurbano (dove è coinvolto il 50 per cento della flotta), nel settore turistico e nei servizi di noleggio autobus.

con il DIWA.5. Parliamo quindi di massima affidabilità, concreta riduzione dei consumi di carburante, maggiore ripresa e poca manutenzione. Con l'utilizzo del SensoTop il consumo di carburante è calato di oltre il 10 per cento e abbiamo varcato la soglia dei 3,1 km per litro. Un dato legato specificatamente

alle missioni e quindi risultato da un utilizzo reale, sul campo. I cambi Voith - continua l'Ad di Air Pullman - sono ideali per le linee a bassa velocità, prevalentemente urbana, intorno ai 20 km/h, che rappresentano l'80 per cento dei nostri utilizzi operativi". Oggi Air Pullman dispone di una flotta di 270 mezzi, in netta prevalenza Iveco, e conta 500 dipendenti. Il 70 per cento della flotta adotta un cambio Voith. La flotta sarà presto arricchita dall'arrivo di altre 15 unità Iveco Bus Crossway.

Spiega Armin Rieck: "Combinato con il programma di cambio marcia SensoTop basato sull'analisi topografica e il DIWA SmartNet, il sistema telemetrico che monitora costantemente la trasmissione per la massima affidabilità ed efficienza, DIWA prova quanta più efficienza può essere ottenuta da una guida con un sistema perfettamente adattato. DIWA.6 continua la tradizione della famiglia DIWA, migliorando il concetto di base ottimizzandolo". Con DIWA.6, Voith risponde alle nuove richieste imposte dall'introduzione della più severa normativa anti-emissioni inquinanti Euro 6. Per la riduzione dei consumi si rivela decisiva la riduzione della pressione operativa che è uno dei vantaggi insiti nel concetto DIWA.6: la piena pressione operativa è consentita solo

quando è realmente necessaria, con conseguente aumento dell'efficienza della trasmissione. Efficienza anche per quanto riguarda la riduzione delle vibrazioni e quindi delle emissioni sonore. "DIWA.6 - aggiunge il dottor Rieck - adotta la soluzione del "folle automatico ANS": il flusso magnetico tra motore e cambio, incluso convertitore in caso di veicolo fermo, viene interrotto automaticamente per risparmiare carburante. Con l'aiuto del "folle automatico ANS" il consumo di carburante può essere ridotto al minimo durante i periodi d'inattività". Il futuro della partnership tra Voith Turbo Italia e Air Pullman ha una base solida fatta di prodotti efficienti e risultati operativi soddisfacenti sul fronte delle prestazioni e dei costi di gestione. Senza contare il service, che i tecnici Voith assicurano in tempi rapidi e nel pieno rispetto delle esigenze operative di una grande azienda come Air Pullman. "Nel futuro speriamo di raddoppiare i numeri aziendali e di raddoppiare la partnership - conclude sorridente Alessandro Oldrini - Sia nei confronti di Iveco che di Voith la fiducia è massima, così come la professionalità e la serietà manifestate. Senza contare la dimensione dei rapporti umani personali, premessa indispensabile per una proficua e duratura collaborazione".



DACIA DOKKER VAN. LA FORZA LAVORO DI UN CARGO AL PREZZO DI UN MINICARGO.



CANONE DI NOLEGGIO A 239€ AL MESE.*
48 MESI / 80.000 KM

DACIA
GROUPE RENAULT

**BEST IN CLASS CON 70,3 CM DI PORTA LATERALE SCORREVOLE
VOLUME DI CARICO FINO A 3,9 DM³ • PORTATA UTILE 750 KG**

*L'offerta Dacia Lease, riferita a Dacia Dokker Van 1.6 85CV, comprende: primo canone anticipato € 2.000,00 (IVA esclusa), noleggio 48 mesi/80.000 km, manutenzione ordinaria e straordinaria, Assicurazione RC Auto senza franchigia, Assicurazione Furto & Incendio con franchigia 10%, Garanzia Kasko con franchigia € 500, Assistenza Stradale 24h, costo tassa di proprietà. L'offerta, valida fino al 31/10/2014, non è vincolante per Dacia Lease ed è soggetta, all'approvazione da parte della stessa, dei requisiti economici e di affidabilità del richiedente, nonché alle variazioni di listino. Foto non rappresentativa del prodotto.
Consumi (ciclo misto): 7,3 l/100 km. Emissioni di CO₂: 168 g/km. Consumi ed emissioni omologati.

www.dacia.it

DACIA
LEASE