

**Fiat Professional / Ducato anche confortevole limousine**

**Iveco / L'immortale Daily pronto per nuove sfide**



# IL MONDO DEI TRASPORTI

**VOITH  
TURBO**

Tecnologie  
per truck & bus

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 202 - SETTEMBRE 2011

€ 5,00

GRANDI CONSENSI PER L'AMMIRAGLIA  
IVECO NEL TOUR ATTRAVERSO LA PENISOLA

## Ecostralis acclamato in tutta Italia

Zola a pagina 10



LA STRATEGIA NISSAN CON I VEICOLI COMMERCIALI

Si chiama Nissan For Business il nuovo decisivo attacco  
al mercato con la moderna gamma dei veicoli da lavoro

Zola a pagina 34



**OPEL**

In arrivo il nuovo  
Combo capace  
di soddisfare una  
clientela molto  
più variegata



Basilico a pagina 40

Renault Trucks ha un nuovo Direttore Commerciale  
Promosso Francesco Stroppiana  
mentre Bruno vola in Argentina



Altieri a pagina 18

TEST DI 10MILA KM DA ROTTERDAM A STETTINO

## Actros: immediata conferma delle sue qualità risparmiuose

Al primissimo esame della strada, il nuovo Actros sia nella  
versione Euro 5 che in quella Euro 6 ha confermato le sue  
straordinarie doti sotto il profilo del contenimento dei  
consumi, registrati nell'ordine dei 25 litri per 100 chilometri.

Altieri a pagina 4



# NUOVO PNEUMATICO MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D PER GUIDARE IN SICUREZZA CON QUALUNQUE CONDIZIONE METEOROLOGICA.



## IL NUOVO STANDARD PER LA POLIVALENZA D'IMPIEGO.

Rispettare i tempi di consegna, indipendentemente dalle condizioni meteorologiche, è una sfida quotidiana. Con il nuovo MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D, pneumatico polivalente che offre un'ottima aderenza con qualsiasi tempo, puoi essere sicuro di arrivare sempre puntuale.

Per l'assale motore, lo pneumatico MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D introduce, a completamento delle lamelle autorigeneranti, le nuove lamelle «Tower Pump».

Per l'assale direzionale beneficia delle innovative lamelle «Delta», che offrono un'ottimale aderenza con qualsiasi tempo. Queste innovazioni consentono un elevato rendimento chilometrico e contribuiscono a ridurre i consumi di carburante.

*Nuovo pneumatico MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D per guidare in sicurezza con qualunque condizione meteorologica.*

*Per saperne di più: [www.michelintransport.it](http://www.michelintransport.it)*



FIAT INDUSTRIAL / SECONDO TRIMESTRE POSITIVO CON RICAVI DI 6,3 MILIARDI DI EURO

Fabio Basilico

TORINO - Un secondo trimestre all'insegna della crescita quello messo a segno da Fiat Industrial, con ricavi pari a 6,3 miliardi di euro, il 10,6 per cento in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. L'utile della gestione ordinaria ha raggiunto i 530 milioni di euro, in miglioramento del 53,2 per cento rispetto al 2010. Il merito va a tutti i settori che compongono la galassia Fiat Industrial: volumi più elevati hanno portato il margine sui ricavi del Gruppo all'8,4 per cento contro il 6,1 per cento nel secondo trimestre 2010. CNH ha registrato maggiori volumi e, nelle macchine per l'agricoltura, un mix prodotto più favorevole. Le consegne di Iveco sono aumentate in tutti i principali mercati europei, eccetto quello spagnolo, e in America Latina. FPT Industrial ha realizzato una performance positiva delle vendite sia verso i clienti del Gruppo sia verso terzi. L'utile netto è salito a 239 milioni di euro mentre l'indebitamento netto industriale è sceso a 1,7 miliardi di euro. Significativo anche il dato sulla liquidità, aumentata a 3,9 miliardi di euro. Forte di questi risultati positivi, Fiat Industrial ha rivisto al rialzo gli obiettivi per il 2011: ricavi per circa 24 miliardi di euro, utile della gestione ordinaria superiore a 1,5 miliardi di euro, indebitamento netto industriale di circa 1,6 miliardi, liquidità superiore ai 4 miliardi e investimenti per circa un miliardo.

#### ANCHE IL SEMESTRE VOLA ALTO

Nell'intero primo semestre, Fiat Industrial ha consuntivato ricavi per 11,6 miliardi di euro, il 14,4 per cento in più rispetto all'analogo periodo dell'anno scorso. Anche in questo caso, tutti i settori hanno conseguito risultati significativi rispetto al 2010. L'utile netto ammonta a 353 milioni di euro, in crescita rispetto ai 96 milioni del 2010.



“ Risultati soddisfacenti per Fiat Industrial nel periodo aprile-giugno 2011. Merito di tutti i settori che compongono la galassia del Gruppo torinese: CNH ha registrato maggiori volumi e, nelle macchine per l'agricoltura, un mix prodotto più favorevole; le consegne di Iveco sono aumentate in tutti i principali mercati europei, eccetto quello spagnolo, e in America Latina; FPT Industrial ha realizzato una buona performance di vendita sia verso i clienti del Gruppo sia verso terzi.

Nel secondo trimestre, Iveco ha consegnato globalmente 40.568 veicoli, inclusi autobus e veicoli speciali, con un incremento del 18,2 per cento rispetto all'anno scorso. I ricavi sono stati pari a 2,4 miliardi di euro, il 16,1 per cento in più. L'aumento è prevalentemente dovuto alla generale ripresa della domanda nei principali mercati europei e al continuo rafforzamento in America Latina. Tutti i segmenti di Iveco hanno presentato un trend positivo: veicoli leggeri con il 18,2 per cento in più, veicoli medi con +30 per cento, pesanti con +14,1 per cento (+41 per cento in Europa Occidentale). In Europa Occidentale sono stati consegnati 24.590 veicoli (+12,9 per cento), con incrementi in Germania (+14 per cento), Francia (+25,7 per cento) e Gran Bretagna (+28,1 per cento). In Spagna si è registrato un calo del 30,4 per cento mentre in Italia, dopo il calo del primo trimestre, l'inversione di tendenza ha comportato un aumento del 16,3 per cento delle consegne. In Europa Orientale le consegne sono aumentate del 35,8 per cento, seppur rispetto a un livello molto basso del secondo trimestre 2010, e in Sud America la crescita è del 33,5 per cento.

Nel secondo trimestre del 2011 la quota di mercato complessiva stimata per Iveco, in Europa Occidentale, si è attestata al 12,3 per cento, in recupero (+0,4 punti percentuali) rispetto ai primi tre mesi del 2011, ma in calo di 1,1 punti percentuali rispetto al secondo trimestre del 2010.

#### UNA CARRELLATA DI NOVITÀ

Nel corso del secondo trimestre del 2011, Iveco ha completato l'introduzione su tutti i mercati europei dell'EcoStralis. In aprile, ha presentato al Salone Internazionale Automotivo di Shanghai, attraverso le sue joint venture Naveco e Saic-Iveco Hongyan (SIH), nove dei suoi prodotti più recenti per il trasporto delle merci e dei passeggeri con trazioni tradizionali e alternative. In particolare, Naveco ha presentato il nuovo veicolo Yuejin Ouka, un prodotto destinato alla fascia medio-alta del mercato dei veicoli leggeri ed equipaggiato con il motore diesel FIC di FPT Industrial. In Brasile, Iveco ha presentato un prototipo di Trakker Bi-Fuel diesel-etanolo realizzato in col-

laborazione con Bosch e FPT Industrial. Il veicolo è equipaggiato con un motore Cursor 9 di FPT Industrial e utilizza una miscela diesel-etanolo 60/40, garantendo una riduzione del 6 per cento del costo del combustibile e rilevanti benefici ambientali. Rimanendo in America Latina, Iveco ha proseguito le attività di sviluppo della propria rete di distribuzione, estendendola alla Colombia, il terzo mercato più importante dell'area per il settore dei trucks e degli autobus dopo Brasile e Argentina.

Per quanto riguarda il primo semestre, il costruttore italiano ha realizzato ricavi per 4,6 miliardi di euro, in aumento del 20,2 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. Sono stati consegnati globalmente 74.960 veicoli, inclusi autobus e i veicoli speciali, con un incremento del 22,4 per cento rispetto al primo semestre del 2010, cui hanno contribuito tutti i segmenti: veicoli leggeri +22,7 per cento, veicoli medi +34,5 per

cento e veicoli pesanti +22,3 per cento. Nel semestre, la quota complessiva stimata per Iveco in Europa Occidentale è stata del 12,1 per cento, in flessione di 1,7 punti percentuali rispetto al primo semestre del 2010.

I ricavi di CNH-Case New Holland nel secondo trimestre del 2011 sono stati pari a 3,6 miliardi di euro, con una crescita del 9,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. Ciò grazie alle favorevoli condizioni di mercato per le macchine per l'agricoltura (ricavi a +10 per cento) e per effetto della maggiore domanda di macchine per le costruzioni (ricavi a +17 per cento) in tutte le aree geografiche. Nel trimestre la ripartizione geografica dei ricavi è stata: 42 per cento in Nord America, 35 per cento nell'area Europa, Africa, Medio Oriente e CIS, 15 per cento in America Latina e 8 per cento nell'area Asia-Pacifico. Relativamente al primo semestre, i ricavi di CNH sono stati di 6,7 miliardi di euro, il 12,9 per cento in più. In particolare, nel comparto macchine per l'agricoltura i ricavi sono aumentati del 14 per cento, in quello delle macchine per le costruzioni del 18 per cento.

#### LA SPINTA DI FPT INDUSTRIAL

Il secondo trimestre 2011 di Fiat Powertrain Technologies Industrial è stato caratterizzato da ricavi in aumento del 29,5 per cento a 838 milioni di euro. Le vendite a terzi hanno costituito il 32 per cento del fatturato, un punto percentuale in più rispetto al secondo trimestre 2010. I motori venduti sono stati 145.600, il 30 per cento in più. Il 34 per cento dei volumi è stato venduto a Iveco, il 25 per cento a CNH, il restante 41 per cento a clienti terzi, tra cui Sevel, joint venture di Fiat per la produzione di veicoli commerciali leggeri, e Mitsubishi Fuso. Sono stati inoltre consegnati 22.100 cambi (+12 per cento) e 48.600 ponti e assali (+31 per cento). Per quanto riguarda il primo semestre, FPT Industrial ha realizzato ricavi per 1,567 miliardi di euro, il 38,4 per cento in più. Le vendite verso terzi hanno costituito il 33 per cento del fatturato, in linea con il primo semestre 2010. Sono stati consegnati 275.700 motori (+38 per cento), 39.900 cambi (+16 per cento) e 90.500 ponti e assali (+28 per cento).

## 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@vegaeditrice.it

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

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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

VOLVO TRUCKS / Consegne aumentate del 72 per cento rispetto al 2010

## PRIMO SEMESTRE IN FORTE CRESCITA

GÖTEBORG - Volvo Trucks ha chiuso il primo semestre 2011 con risultati di tutto rispetto. Nei primi sei mesi dell'anno in corso il costruttore svedese ha registrato un aumento delle consegne del 72 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. In totale, sono stati consegnati 54.566 veicoli. Volvo Trucks ha registrato aumenti in tutti i principali mercati in cui opera. In Europa, nel primo semestre 2011, la Casa di Göteborg ha venduto 23.674 trucks, il 93 per cento in più del 2010. Di questi, 16.884 sono relativi ai mercati dell'Europa Occidentale, che hanno registrato un aumento del 74 per cento. Trend positivi hanno riguardato importanti mercati come Germania, Francia e Gran Bretagna. Altri Paesi, come la Spagna, ha mostrato positivi sviluppi nel corso dei primi sei mesi dell'anno in corso. Forte l'incremento in Europa Orientale, con un totale di 6.790 veicoli, il

170 per cento in più. Qui si segnalano in particolare i mercati di Russia e Polonia. In Nord America, l'incremento è stato altrettanto consistente, pari al 139 per cento per complessivi 10.633 trucks venduti. Aumento anche per il Sud America, con 11.810 unità, il 33 per cento in più. Decisamente al rialzo anche le performance asiatiche, con il 51 per cento in più rispetto all'anno scorso e un totale di 6.470 veicoli venduti. In altri mercati, Volvo Trucks ha incrementato i suoi volumi del 5 per cento a 1.979 unità. Dei quasi 55mila trucks venduti a livello globale, oltre 53mila unità (53.608) sono relative alla gamma heavy duty (oltre le 16 t) di Volvo Trucks, con volumi in aumento del 74 per cento. Poco meno di mille (958) i medium duty trucks consegnati (7-16 t), l'1 per cento in più del primo semestre 2010.

Motori ancora più efficienti per il nuovo Actros grazie a importanti innovazioni tecnologiche

## COME MERCEDES-BENZ ABBATTE I CONSUMI

ROMA - Per raggiungere gli eccellenti risultati in termini di consumi e prestazioni, i nuovi motori Mercedes Benz della serie Blue Efficiency Power possono contare su tutta una serie di innovazioni tecnologiche, tra cui spicca in particolare il sistema d'iniezione X Pulse, un'esclusiva del costruttore. Questo consiste in una versione flessibile del normale Common rail a gestione totalmente elettronica, cioè con la possibilità di variare non soltanto la pressione ma anche l'andamento dell'iniezione. In pratica, mentre in un normale sistema Common rail la pressione viene amplificata all'interno degli iniettori, nel caso dell'X Pulse ciò avviene nella mappatura del propulsore, in modo che l'incremento si adatti in tempo reale alle condizioni d'esercizio. In più la centralina di gestione regola per ogni singolo iniettore il punto d'iniezione, la quantità di gasolio iniettata, l'andamento e il numero delle iniezioni, uniformando il tutto per ognuno dei sei cilindri.

In questo modo non soltanto la pressione è molto elevata, arrivando fino a 2.100 bar, ma ne può essere modellato anche l'andamento secondo le esigenze del conducente, attraverso l'uso di due elettrovalvole. Questo permette di ottenere una pressione standard dovuta esclusivamente al Common rail, oppure un'iniezione con amplificazione anticipata o ritardata.

Grazie all'X Pulse inoltre l'intera sequenza del ciclo d'iniezione diventa più stabile, il che si traduce in un funzionamento regolare del propulsore, il che ha effetti benefici sui consumi, che diventa anche particolarmente silenzioso, con vantaggi per il comfort del conducente, oltre che naturalmente più conveniente sotto il profilo delle emissioni.

Per migliorare ulteriormente il sistema è stata scelta una camera di combustione dalla geometria ottimizzata, con un incavo piatto del pistone. L'iniettore dell'X Pulse viene posizionato tra la valvo-

la di aspirazione e quella di scarico, in verticale, questo è poi dotato di un ugello a sette fori di tipo "mini sac" sviluppato in esclusiva per Mercedes Benz. Questa configurazione permette di ridurre al minimo turbolenze e rotazioni, migliorando l'efficienza della miscela aria-carburante.

Per raggiungere gli standard Euro 6 il marchio tedesco ha sviluppato una soluzione che unisce il sistema Scr, cioè con l'addizione di AdBlue, al ricircolo dei gas di scarico Egr aggiungendo inoltre un filtro antiparticolato. Una tecnica già utilizzata da Detroit Diesel, la filiale nordamericana del costruttore, che però per l'Actros ha tarato il tutto in base alle norme europee, sviluppando uno specifico filtro antiparticolato rigenerante. Le versioni Euro 5 dello stesso motore si distinguono invece per l'assenza del filtro antiparticolato, oltre che per la minore percentuale di ricircolo dovuta al sistema Egr e le minori dimensioni del radiatore specifico.

MERCEDES-BENZ / TEST CON IL NUOVO ACTROS DA ROTTERDAM A STETTINO

## Sì, i consumi sono davvero ridotti al minimo

Paolo Altieri

ROTTERDAM - I fatti confermano quanto affermato da Andreas Renschler, membro del direttivo di Daimler AG e responsabile Daimler Trucks e Daimler Buses nel corso della presentazione del Nuovo Actros e cioè che avrebbe consumato dal 3 al 7 per cento in meno rispetto all'attuale modello. La riprova pratica delle ambiziose dichiarazioni si è svolta lungo un per-

corso di diecimila km, lungo la tratta che va dal porto di Rotterdam a quello di Stettino, per poi ripercorrere al contrario lo stesso tragitto. Ad affrontare la sfida sono stati tre diversi Actros, a partire da un 1844 Ls della attuale gamma equipaggiato con il sei cilindri a V Euro 5, un veicolo nella cosiddetta configurazione Nardò, quindi molto simile a quello che ha realizzato il consumo record sulla pista italiana, studiata per ridurre al minimo la resistenza



Risultati eccezionali sia con l'attuale Actros con 27,1 litri/100 km, sia con i nuovi Actros Euro 5 e Euro 6, rispettivamente con un consumo di 25,04 litri/100 km e 25,88 litri/100 km.

dell'aria e ottenere il massimo a livello di consumi e di emissioni.

Ad affiancarlo un Nuovo Actros 1845 Ls con il sei cilindri in linea in configurazione Euro 5 e ancora un modello 1845 Ls con però il propulsore nella sua versione Euro 6. A pieno carico (40 t) i tre tir hanno effettuato un lungo viaggio non stop su quella che è una delle tratte più battute dal trasporto a lungo raggio del Nord Europa. Per completare i 10mila km sono stati necessari sette turni di 24 ore, con un percorso giornaliero di



circa 1.600 km, ripartiti in un turno di giorno e uno di notte, per ciascuno dei quali si sono alternati i tester Mercedes-Benz.

A rilevare i consumi è stato un esperto della società indipendente Dekra, che ha controllato sia i rifornimenti che lo svolgersi quotidiano del test. A fornire il gasolio e l'olio motore è stata la Shell, partner dell'iniziativa. I risultati sono stati eccezionali, a partire da quello dell'Actros dell'attuale generazione, che è riuscito ad attestarsi sui 27,1 litri/100 km, molto meglio sono però riusciti a fare i nuovi Actros con quello Euro 5 che si è fermato a un ottimo 25,04 litri/100 km e anche l'Euro 6, fuggendo i residui dubbi sui consumi eccessivi che sembra dovessero essere un male necessario legato all'evoluzione tecnologica, ha raggiunto un ottimo 25,88 litri/100 km. Ancora meglio è andata per quel che riguarda l'AdBlue, tra l'Actros attuale

e il Nuovo Actros Euro 6 la riduzione è di ben il 40 per cento, 0,86 litri/100 km contro i precedenti 1,55 litri sempre per 100 km. E una riduzione si avverte anche nel caso del Nuovo Actros Euro 5 che si ferma a 1,1 litri/100 chilometri.

A ridurre i consumi e di conseguenza l'impatto ambientale del Nuovo Actros concorre non soltanto il nuovo propulsore ottimizzato ma anche la cura riservata all'aerodinamica del camion. Per raggiungere la linea attuale i prototipi hanno trascorso 2.600 ore nella galleria del vento, un vero record nel campo dello studio aerodinamico dei veicoli pesanti. Da lì arriva l'inedita inclinatura del parabrezza, per cui sono state affrontate due questioni divergenti: il miglioramento dell'aerodinamica e la tutela degli spazi interni. Problematica brillantemente risolta inclinando di 15° il parabrezza e aggiungendo sulle cabine più

spaziose, la BigSpace e la GigaSpace, una protuberanza aerodinamica, quasi una sorta di naso, che aggiunge volume agli spazi interni che assumono valori record. A questo si aggiungono i rivestimenti degli spigoli anteriori, che convogliano il flusso dell'aria lungo i bordi della cabina, i deflettori presenti sul tetto e i prolungamenti delle porte che evitano il formarsi di turbolenze, per lo stesso scopo sono state ottimizzate le protezioni paraspruzzi del passaruota. Tra gli assali delle versioni trattore sono inoltre state inserite delle minigonne, a cui si aggiungono rivestimenti sottosocca che convogliano il vento di marcia sotto il mezzo.

Ancora più raffinata la scelta adottata per le lamelle del radiatore che possono essere aperte nel caso di temperature particolarmente elevate, mentre in condizioni normali restano chiuse ottimizzando l'aerodinamica.



Sopra e in alto, gli Actros protagonisti della brillante prova consumi lungo la rotta che va dal porto di Rotterdam a quello di Stettino, una delle tratte più battute dal trasporto del Nord Europa.

Anteprima mondiale firmata Voith Turbo con il primo rallentatore secondario ad acqua

## FLUIDE FRENATE CON IL NUOVO ACTROS

REGGIO EMILIA - Di primato in primato, l'arrivo sul mercato del nuovo Mercedes-Benz Actros si accompagna a diverse novità interessanti per quanto riguarda le soluzioni tecnologiche adottate. Sul pesante della Stella debutta in anteprima mondiale esclusiva il primo rallentatore secondario ad acqua progettato da Voith Turbo, leader mondiale del settore.

Le caratteristiche principali del dispositivo firmato dall'azienda tedesca sono tutte all'insegna dei plus: il nuovissimo rallentatore secondario ad acqua è più compatto, più leggero e più potente di qualsiasi altro dispositivo precedente. I vantaggi di tutto questo sono immediatamente riscontrabili a bordo dell'Actros, in termini di maggiore efficienza e maggiore economia di gestione.

Paragonato al predecessore 115HV, l'ingombro del nuovo rallentatore è stato ridotto di un sostanziale 50 per cento. Il



guadagno in termini di spazio è notevole e permette un aumento del carico utile trasportato di 35 kg. Il fluido di azionamento del dispositivo è il liquido di raffreddamento del motore, quindi non è necessaria alcuna manutenzione accessoria. Il retarder aumenta la potenza della pompa dell'acqua grazie alla sua integrazione nel circuito, garantendo un aumento della potenza frenante fino al 30 per cento.

Come attestato dall'autorevole TÜV Sud Germania, il retarder ad acqua favorisce una riduzione dei consumi e delle emissioni, a totale beneficio della salvaguardia ambientale. Il nuovo prodotto è l'ennesima tappa della proficua cooperazione tra Voith e Mercedes-Benz, che dura da oltre trent'anni. Una partnership strategica nel nome della continua innovazione che oggi è ben rappresentata dalla quarta generazione dei retarder offerti sui veicoli di Stoccarda.

# Il Nuovo Actros:

Entra in una nuova dimensione.

**Nuovo Actros:** un veicolo che eleva tutti gli standard finora raggiunti. Grazie ad una redditività nettamente migliorata, un comfort decisamente superiore e una guida più agevole, sicura e decisa, il Nuovo Actros non ha eguali. Salite a bordo del Nuovo Actros e scoprite una nuova dimensione del trasporto di linea. Per maggiori informazioni consultate il vostro Concessionario Mercedes-Benz di fiducia o visitate il sito [www.mercedes-benz.it/truck](http://www.mercedes-benz.it/truck)

Un marchio della Daimler AG



125!anni di innovazione



Mercedes-Benz  
Trucks you can trust

VOLVO TRUCKS / PER LA PRIMA VOLTA CRASH-TEST SUI VEICOLI A TRAZIONE IBRIDA

“

Il costruttore svedese pronto al lancio dell'FE Hybrid: un'auto colpisce il lato del pacco batterie a 46 km/h. Risultato: nessun incendio, l'impianto resta intatto e chiuso.

Nils Ricky

ZINGONIA - Prima che Volvo Trucks lanci un nuovo modello sul mercato, il veicolo viene sempre sottoposto a un rigoroso programma di crash-test. Volvo FE Hybrid non fa eccezione. Con i suoi 578 kg di batterie, rappresenta una nuova sfida per gli ingegneri dei crash-test. "È estremamente importante - spiega Carl Johan Almqvist, Direttore Traffico e Sicurezza dei Prodotti di Volvo Trucks - effettuare prove di collisione quando si lavora con le nuove trasmissioni alternative. Nel truck ibrido, la batteria è montata al lato del veicolo e dobbiamo essere assolutamente certi che la tecnologia sia al sicuro".

Volvo FE Hybrid è spinto in parallelo da un motore elettrico e un motore Diesel, rendendo possibile un risparmio

# Ibrido e sicuro



di carburante fino al 30 per cento. Il modello ibrido, che sarà principalmente adibito a eseguire funzioni nella distribuzione e nella raccolta dei rifiuti nelle aree urbane, è stato testato simulando un urto in cui una macchina colpisce il lato del pacco batterie a una velocità di 46 chilometri l'ora. "Si tratta - dice Carl Johan Almqvist - di un tipo d'incidente

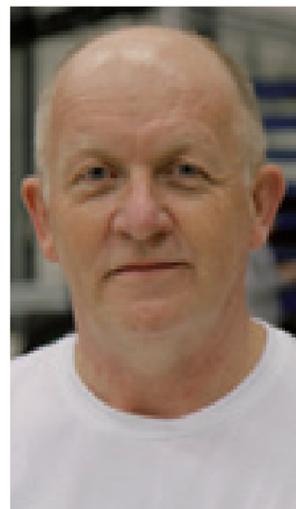
comune nel traffico cittadino, dove questo tipo di truck verrà per lo più adoperato. Lo scenario è una vettura che passa con il semaforo rosso e viaggia al fianco del camion".

Il pacco batterie pesa 578 kg e la batteria stessa pesa 232 kg. Il sistema elettrico funziona a 600 Volt. Volvo non aveva mai effettuato finora un crash test su un camion

ibrido. Ecco perché l'evento ha visto la partecipazione non solo di ingegneri di collisione, ma anche di esperti di motori, trasmissioni e servizi elettrici. "Abbiamo deciso - spiega Ulf Torgilsman, che è incaricato delle prove di crash per Volvo Trucks - di effettuare il test durante i 45 secondi nei quali la batteria si sta ricaricando. Cioè quando più corrente

passa attraverso il sistema e si può ottenere il risultato finale di test".

Dopo che la batteria viene colpita da un peso pari a circa 1.600 kg, gli ingegneri riuniti hanno rilevato che l'installazione ha soddisfatto tutte le aspettative. Il sistema di sicurezza built-in spegne tutte le attività del gruppo batterie. "Il test - dice Ulf Torgilsman



Ulf Torgilsman, che è incaricato delle prove di crash per Volvo Trucks

dopo la prova di crash - è stato eseguito perfettamente e tutto ha funzionato esattamente come previsto. Abbiamo notato che la batteria è estremamente stabile. Non è stata generata energia termica, non ci sono stati incendi, nessun liquido è fuoriuscito, il sistema elettrico è rimasto intatto e chiuso, esattamente come doveva funzionare".

Il test ha dimostrato due cose fondamentali: che la batteria resiste a una collisione senza causare un incendio, e che l'automobilista non viene ferito dal pacco batterie. Carl Johan Almqvist dice che il crash-test dimostra che la batteria è del tutto sicura dal punto di vista della sicurezza stradale. "Sappiamo ora - afferma Carl Johan Almqvist - che siamo in grado di lanciare il prodotto sul mercato con la certezza che sia sicuro, così come tutti i prodotti Volvo devono essere sempre".

VOLVO TRUCKS / Ridotte le emissioni di biossido nelle operazioni di trasporto



Staffan Jufors, Presidente e CEO di Volvo Trucks

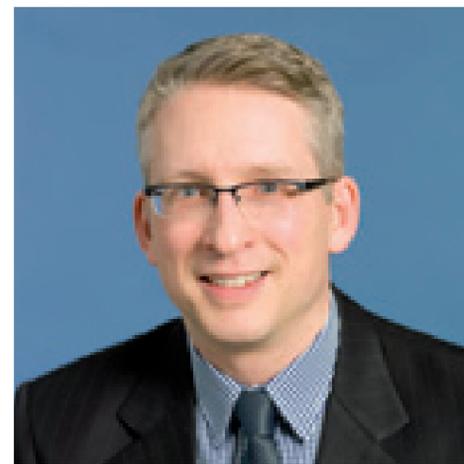
## LA SFIDA È VINTA

Il Presidente e CEO Staffan Jufors dice con orgoglio: "Come promesso, abbiamo tagliato le emissioni di anidride carbonica del 20 per cento rispetto ai livelli del 2006".

Nella sfida che è stata avviata dallo stesso Staffan Jufors, Volvo Trucks e Volvo Logistics - società che sviluppa e gestisce il trasporto di cui necessita l'azienda - avevano il compito di far ridurre alle imprese di trasporto coinvolte le loro emissioni nel trasporto agli impianti di produzione Volvo Trucks del 20 per cento entro fine 2010. La sfida rientra nella strategia per il clima del costruttore svedese, che mira alla produzione di biossido di carbonio neutrale, a

una maggiore efficienza energetica e allo sviluppo di tecnologie per combustibili alternativi.

Il risultato, che è stato presentato alla fiera Commercio Logistica & Trasporti di Göteborg, mostra che l'obiettivo è stato raggiunto con un ampio margine: in conclusione, le emissioni di biossido di carbonio dalle operazioni di trasporto di Volvo Trucks si sono ridotte del 22 per cento rispetto al 2006. Dietro questo risul-



Lars Martensson, Direttore Affari ambientali di Volvo Trucks

ZINGONIA - È possibile realizzare importanti miglioramenti ambientali. Questa è la conclusione finale che fa seguito alla sfida che Volvo Trucks aveva lanciato: ridurre le emissioni legate al trasporto del 20 per cento entro la fine del 2010. Grazie al notevole sforzo da parte di tutti i soggetti coinvolti nei vari settori del trasporto, l'obiettivo fissato è stato raggiunto persino con un margine più ampio. Le emissioni di biossido di carbonio sono state ridotte del 22 per cento, calcolate come il numero medio di grammi di anidride carbonica per tonnellata per chilometro. "Questo - afferma Staffan Jufors, Presidente e CEO di Volvo Trucks - è un buon esempio che mostra come si possano ottenere benefici tangibili lavorando sulle questioni ambientali in modo coeso e organizzato. Siamo orgogliosi di aver raggiunto un risultato positivo con l'adozione di una serie di misure sia grandi che piccole in tutta la catena di trasporto da e per le nostre fabbriche".



tato c'è un segnale di revisione minuziosa di ogni singolo aspetto delle operazioni di trasporto della società. Tra le modifiche che hanno portato a questi risultati ci sono una migliore formazione per gli autisti sulla guida economica, motori di trucks più moderni che utilizzano meno carburante e rilasciano meno anidride carbonica in atmosfera e un utilizzo più efficiente della capacità di carico. Inoltre, l'azienda ha fatto maggior uso di mare e di treni merci. "Non esiste - afferma Lars Martensson, Direttore Affari ambientali di Volvo Trucks - una sola soluzione quando si tratta di ridurre le emissioni di anidride carbonica in modo efficace, c'è invece tutta una serie di misure, è necessario ottimizzare ogni anello della catena, ogni piccolo passo ha la sua importanza. Siamo davvero solo all'inizio del nostro lavoro in questo settore. Quando parliamo di emissioni e del loro impatto sul clima, molto resta ancora da fare nel settore dei trasporti".



Delivering  
Cleaner Air  
for London



## ...sei registrato?

A partire dal 3 gennaio 2012 gli standard relativi alle emissioni inquinanti subiranno delle modifiche e verranno incluse ulteriori tipologie di veicoli.

I veicoli con un peso lordo superiore alle 3,5 tonnellate (compresi pullman e autobus con un peso lordo superiore alle 5 tonnellate) dovranno soddisfare gli standard Euro IV sulle emissioni inquinanti, o incorreranno nel pagamento di una sanzione giornaliera pari a £200.

Furgoni più grandi e altri veicoli speciali con un peso che varia dalle 1,205 tonnellate a vuoto alle 3,5 tonnellate lorde, oltre ai minibus con più di 8 posti a sedere e peso pari o inferiore a 5 tonnellate, dovranno soddisfare gli standard Euro 3 sulle emissioni inquinanti, o incorreranno nel pagamento di una sanzione giornaliera di £100.

Dopo che il vostro veicolo avrà soddisfatto tali standard, dovrete registrarvi con Transport for London prima di poter guidare a Londra.

Per ricevere informazioni sulle opzioni disponibili e per richiedere il modulo di registrazione, visitate il sito [tfl.gov.uk/lezlondon](http://tfl.gov.uk/lezlondon) oppure chiamate il numero +44 20 7310 8998

MERCEDES-BENZ / CELEBRATI I 25 ANNI DELLA FABBRICA DI AUTOCARRI TURCA

# Un quarto di secolo all'avanguardia

Fabio Basilico

AKSARAY - Importante traguardo per la fabbrica di autocarri Mercedes-Benz di Aksaray, in Turchia. Lo stabilimento festeggia infatti i 25 anni di attività, essendo stato inaugurato nel 1986. Ai festeggiamenti, Wolf-Dieter Kurz, Presidente e Ceo di Mercedes-Benz Turchia, ha dato il benvenuto a Dieter Zetsche, Presidente di Daimler AG e ad Andreas Renschler, membro del Consiglio Direttivo di Daimler AG e Responsabile Daimler Trucks e Buses.

## IN TURCHIA DAGLI ANNI 60

Mercedes-Benz Türk è stata fondata a Istanbul nel 1967 e ha intrapreso la produzione di autobus per il mercato turco già nel 1968. La produzione di autocarri ad Aksaray è stata avviata diciotto anni dopo. Oggi il portfolio di prodotti della fabbrica comprende i modelli Atego, Axor, Unimog e da dicembre 2010 anche Actros. Dalla sua fondazione, dalle catene di montaggio di Aksaray sono usciti 140mila veicoli industriali. La fabbrica conta attualmente circa 1.600 dipendenti. In Turchia, Mercedes-Benz Trucks ha una quota di mercato del 38 per cento ed è leader nel segmento dei veicoli pesanti. Per la Stella, la Turchia è il terzo principale mercato di commercializzazione dei suoi trucks.

Va anche sottolineato il fatto che quello di Aksaray è lo stabilimento industriale più importante e il principale datore di lavoro della regione. Sottolineando il successo di questo



Da sinistra, Gerald Jank, Direttore dell'impianto di Aksaray, Wolf-Dieter Kurz, Presidente e Ceo di Mercedes-Benz Turchia, Dieter Zetsche, Presidente di Daimler AG, Andreas Renschler, membro del Consiglio di amministrazione di Daimler e responsabile di Daimler Trucks and Buses.

impianto all'avanguardia, Wolf-Dieter Kurz ha dichiarato: "Con lo sviluppo del nostro stabilimento e prodotti competitivi stiamo continuando a fornire il nostro contributo allo sviluppo dell'industria automobilistica in Turchia e alla crescita economica della regione. Il nostro capitale più importante, in tutto questo, è costituito da collaboratori altamente qua-

lificati e motivati".

La grande rilevanza che hanno la formazione e la qualificazione in seno a Mercedes-Benz Türk è testimoniata da una donazione effettuata dal sito di Aksaray a favore dell'Istituto tecnico industriale della città che ospita la fabbrica. Dieter Zetsche ha consegnato un assegno di ben 180mila euro al Governatore di Aksaray. I fondi

serviranno alla costruzione e all'allestimento di una moderna officina di formazione per meccanici ed elettrotecnici in campo automobilistico.

Nel suo discorso durante i festeggiamenti per il quarto di secolo dello stabilimento turco, il numero uno di Daimler ha parlato della dinamicità economica del mercato locale: "Le nostre prospettive in Turchia

sono eccellenti. Con i nostri autocarri e autobus da turismo siamo leader di mercato in questo Paese da anni, e intendiamo continuare a incrementare le nostre vendite nei tempi a venire. Le nostre fabbriche turche di autobus e autocarri sono tra i più moderni stabilimenti di produzione di veicoli industriali del mondo. Ormai sarebbe impensabile fare a meno di

“

Lo stabilimento produce i modelli Atego, Axor, Unimog e dallo scorso dicembre anche Actros. Dalla sua fondazione nel 1986, dalle catene di montaggio di Aksaray sono usciti 140mila veicoli industriali con il marchio della Stella.

questi impianti nella rete produttiva mondiale del Gruppo Daimler".

Anche Andreas Renschler ha sottolineato quanto sia stata importante la decisione di investire nella città di Aksaray 25 anni fa: "La sede di Aksaray rappresenta oggi un pilastro fondamentale per Mercedes-Benz Trucks. Complessivamente, negli ultimi 25 anni abbiamo già investito 230 milioni di euro in questa fabbrica, a cui nei prossimi cinque anni se ne aggiungeranno altri 130 milioni".

## Rinnovato layout della flotta veicoli Gefco

# NUOVA IDENTITÀ GRAFICA

PARIGI - Il Gruppo Gefco implementa la nuova identità grafica della flotta veicoli di sua proprietà (motrici, trucks, furgoni, semirimorchi, vagoni e container). Il rinnovato layout è moderno e dinamico: i veicoli, con nuove sfumature di blu, sfoggiano il logo aziendale insieme al pay-off che fa parte dell'immagine del Gruppo.

Il claim "Logistics for Manufacturers" è parte integrante del nuovo look e intende sottolineare il carattere internazionale del provider logistico, presente in oltre 150 Paesi. Nei prossimi mesi, diverse centinaia di mezzi Gefco mostreranno il nuovo design, a partire da Francia, Spagna, Gran Bretagna, Russia e Germania. I veicoli noleggiati

saranno invece bianchi ma con una striscia blu riportante il logo. Gefco è uno dei primi dieci gruppi logistici in Europa, con un volume d'affari pari a 3,4 miliardi di euro nel 2010.

Il Gruppo, con 400 siti nel mondo, sviluppa le proprie attività anche in Asia Centrale, Europa Centrale e Orientale, Medio Oriente, Asia Orientale e Sud America. Attraverso le sue sei aree di expertise - logistica, gestione contenitori riutilizzabili, trasporto marittimo e aereo, trasporto terrestre, distribuzione di veicoli automobilistici e rappresentanza doganale - Gefco offre soluzioni innovative di logistica sia a livello nazionale che internazionale.



## Unità di refrigerazione Carrier Transicold per la flotta

# TOM TRANS IN CONTINUA ESPANSIONE

ALESSANDRIA - Tom Trans continua ad affidarsi a Carrier Transicold. Le unità di refrigerazione, fornendo un'ottimale protezione della catena del freddo, sono un fattore decisivo per l'azienda di Fondi (LT) e le hanno consentito di posizionarsi ai vertici dell'autotrasporto merci che necessitano di un'accurata precisione nel controllo di temperatura dei veicoli. Oggi il parco mezzi di Tom Trans vanta 80 unità tutte equipaggiate con unità di refrigerazione Carrier Transicold. Tom Trans associa le esigenze della propria flotta a precise unità di refrigerazione, tra cui Supra su motrici pesanti, Maxima 1300 e Vector per rimorchi. Le unità di refrigerazione Vector 1550 rappresentano l'ultima innovazione nelle linee di prodotto Carrier che utilizzano la tecnologia d'avanguardia interamente elettrica.

"L'affidabilità dei nostri servizi, grazie anche all'allestimento dei gruppi Carrier Transicold - ha dichiarato Marco Martone, titolare di Tom Trans - ci ha permesso di crescere nel tempo, tanto da

consentirci di inaugurare a breve una nuova sede logistica e di stoccaggio del congelato. Questa espansione ci offrirà l'opportunità di incrementare le unità della nostra flotta, in particolare nel comparto rimorchi, per i quali saremo lieti di avvalerci di ulteriori gruppi Carrier Transicold".

Tom Trans è il più grande trasportatore dell'area sud-pontina e tra le più grandi aziende italiane nel settore autotrasporti refrigerati. Dopo aver maturato una forte esperienza nel comparto ortofrutticolo, si è sempre più specializzata nel trasporto di merci facilmente deperibili sull'intero territorio italiano, quali gli alimenti congelati e surgelati di varie tipologie, sia in groupage sia in trasporto a carico completo.

Con un movimento di 300mila pallets e 350 clienti serviti ogni anno, la società consegna circa 450mila tonnellate di prodotti ortofrutticoli e oltre 1.000 referenze diverse ai punti vendita di grandi e medie superfici e presso i grossisti e gli importatori in tutta Italia.





# Mercedes-Benz Econic. Alleggerisce il peso del vostro lavoro.

Econic è l'unico autotelaio cabinato con due soli gradini per le operazioni di salita e discesa e una cabina panoramica omologata fino a 4 posti. Studiata per la raccolta dei rifiuti. Mercedes-Benz Econic. Una solida base per il vostro lavoro.



- Massima visibilità
- Freni a disco con ABS
- Telaio ribassato, ridotta altezza del piano di carico
- Cambio automatico a 5-6 rapporti
- Motori diesel Euro 5 EEV 238, 286, 326 CV
- Sospensioni pneumatiche integrali
- Bloccaggio differenziale posteriore
- Due assi e tre assi
- Prese di forza originali
- Motore gas metano Euro 5 EEV 279 CV.

[www.mercedes-benz.it](http://www.mercedes-benz.it) - [unimog-econic@mercedes-benz.com](mailto:unimog-econic@mercedes-benz.com)

125!anni di innovazione



**Mercedes-Benz**  
Trucks you can trust

IVECO / CONCLUSO CON LA TAPPA DI BALOCCO IL TOUR CON ECOSTRALIS

# Acclamato in tutta Italia



Più di 1.500 clienti tra autisti, padroncini e titolari di flotte hanno avuto modo di provare direttamente l'EcoStralis in pista, ben accompagnati dai dodici tester sempre presenti nei 45 giorni del tour, una sorta di Giro d'Italia motorizzato che è servito a Iveco anche per completare l'omaggio ai 150 anni dell'Unità Nazionale.

**Mauro Zola**

**BALOCCO** - Numeri importanti quelli che fanno da cornice al tour con cui Iveco ha portato in giro per l'Italia l'EcoStralis. Sono stati infatti più di tremila i clienti che hanno risposto all'invito e si sono ritrovati di buon grado a passeggiare nel villaggio itinerante creato dal costruttore torinese, dove hanno potuto avere un assaggio dei corsi di guida economica,

ultimo fiore all'occhiello, approfondire le caratteristiche tecniche del trattore Iveco, per finire dialogando con i tanti partner che hanno supportato l'iniziativa, da ZF a Michelin, giusto per citarne alcuni.

Più di 1.500 clienti tra autisti, padroncini e titolari di flotte hanno avuto modo di provare direttamente l'EcoStralis in pista, ben accompagnati dai dodici tester sempre presenti nei 45 giorni del tour, una sorta di Giro d'Italia motorizzato

che è servito a Iveco anche per completare l'omaggio ai 150 anni dell'Unità Nazionale, celebrazione molto sentita dal marchio a cui era dedicata anche l'inedita e riuscita livrea sfoggiata dai mezzi in prova.

Numeri importanti dicevamo, così come importanti sono quelli che caratterizzano l'EcoStralis, disponibile per i test in due versioni, da 460 e 500 cv, a partire da quel meno 7,32 per cento nei consumi che è di sicuro il maggior punto a favore

di questa ultima incarnazione del trattore più venduto in Italia. Ecologia ed economia sono infatti le due parole chiave del progetto Eco.

Per arrivare a questi livelli di efficienza i progettisti Iveco hanno prima di tutto lavorato sull'essenza stessa del trattore, partendo dall'ottimizzazione dei motori, con l'obiettivo naturalmente di ridurre i consumi e di conseguenza le emissioni

segue a pagina 12



**Fabrizio Capello sottolinea il successo dell'iniziativa**

## TANTO INTERESSE PER L'ECOSTRALIS

**BALOCCO** - Forse un po' stanco ma comunque soddisfatto, Fabrizio Capello responsabile marketing per il mercato Italia Iveco, ha coordinato l'intero tour e a Balocco sede dell'ultima tappa si gode il successo dell'iniziativa. "Non ci aspettavamo un livello simile di presenze. Ancora meno in questo periodo, con le ferie che incombono. Invece abbiamo sempre avuto tanta gente, tanti clienti e tanti autisti che hanno provato il mezzo, il che poi era il nostro obiettivo principale".

**Avete girato tutta l'Italia, in che zona avete sentito la maggior passione nei confronti di Iveco?**

"Prima della tappa di Balocco avrei detto sicuramente al Sud, dove l'accoglienza è stata incredibile. Ora invece non saprei chi scegliere dato che anche il Nord ci ha trasmesso una grande passione, con tantissima gente arrivata dal Piemonte, dalla Liguria ma anche dalla Lombardia".

**Tour a parte che altre iniziative avete ideato in appoggio all'EcoStralis?**

"Dal punto di vista di vista dell'offerta questa è una macchina, parlando della versione da 460 cv, che i clienti si possono portare a casa con poco più di 80mila euro. In più c'è la possibilità di avere il terzo anno di garanzia e puoi acquistarla con un finanziamento che prevede una rata al di sotto dei mille euro. In questo modo hai il top della gamma Iveco a condizioni assolutamente di mercato. Inoltre non dobbiamo dimenticare un altro aspetto fondamentale: noi forniamo ai clienti il top della tecnologia che abbiamo in casa, con tutto il nostro background di assistenza, e in aggiunta pacchetti formativi per i driver. EcoStralis è un ottimo camion, performante ed economico, ma poi alla fine è l'uomo che deve fare la differenza, che deve gestirla. Per avere un approccio a 360° proponiamo quindi corsi di guida economica. Con l'obiettivo di proporre una tecnologia avanzata gestita da una persona competente. Si tratta di pacchetti gestiti da una nostra struttura interna, che danno un ulteriore aiuto al mondo dell'autotrasporto per raggiungere l'efficienza nei consumi, con un ruolo di sviluppo delle

competenze nel mondo dell'autotrasporto che a causa della crisi si sta andando un po' a perdere. Questo è un tema per noi caldo, sicuramente sviluppare competenze su chi guida queste macchine porta più rispetto dell'ambiente e più sicurezza".

**Questi pacchetti sono compresi nell'acquisto dell'EcoStralis?**

"Sì. Per tutte le versioni".

**Com'è stata fino a ora l'adesione?**

"Dipende molto da quanto è illuminato il cliente flottista, da quanto è disponibile a sacrificare qualche ora dei suoi autisti affinché acquisiscano queste ulteriori competenze. Molti lo considerano un costo, sembra sempre non trovino il tempo. I più illuminati sono invece quelli che magari pagano in tempi brevi la mancata prestazione, ma hanno nel medio termine un grande beneficio in termini di sicurezza stradale e risparmio di carburante che supera di dieci volte l'investimento. Si tratta di un approccio culturale, che come tale va modificato nel medio e lungo periodo, però sicuramente una delle missioni dei costruttori è di far passare questo messaggio in modo sempre più forte. Oltre ai vantaggi economici ciò porta con sé anche lo sviluppo di una categoria di autotrasportatori molto più consapevoli di quelle che sono le loro capacità e diritti".

**EcoStralis è un prodotto perfetto per l'oggi, ma Iveco ha già presentato anche la propria linea di motori Euro 6. Cosa ci dobbiamo quindi aspettare nel prossimo futuro?**

"L'EcoStralis sarà il prodotto di punta della nostra azienda per tutto il 2011, così come abbiamo definito nel piano strategico. Siamo esattamente a metà dell'opera, l'abbiamo fatto provare a gran parte del mondo dell'autotrasporto. Ora si tratta di farlo acquistare, di metterlo in strada in modo massivo perché abbia degli impatti positivi. Iveco una volta lanciata un'evoluzione tecnica pensa subito a consolidarla in termini di volumi. Sviluppare della tecnologia senza poi avere un impatto sul mercato rischia di diventare un bell'esercizio senza risvolti sul mondo reale. Ora partiremo



Da sinistra, Fabrizio Capello, responsabile marketing per il Mercato Italia Iveco ed Enrico Morando responsabile test.

con un'offerta commerciale aggressiva alla rete e soprattutto verso i clienti che hanno avuto occasione di provarlo".

**La rete come l'ha accolto?**

"Sa di avere tra le mani un ottimo prodotto. Iveco ha scelto di individuare delle missioni specifiche per questo veicolo, mentre i concessionari sono impegnati a proporre commercialmente l'offerta che durerà fino a tutto il mese di settembre. I dealer arrivano da un momento in cui stanno acquistando la consapevolezza che il mondo del trattore stradale è uscito dalla crisi. Il segmento da più di quattro mesi sta crescendo in modo importante, si tratta di cavalcare questa ripresa con il prodotto giusto, che è l'EcoStralis".

**Verranno presentate versioni Eco quindi ottimizzate anche per gli altri veicoli?**

"Sono delle possibili opzioni. Intanto sul Daily una versione Eco già c'è e ha funzionato molto bene. Questo è un asset su cui l'azienda ha sempre puntato associando Eco sia a ecologia ma in primis a economia, parola che ha oggi più che mai delle valenze importanti".

# E=MC<sup>2</sup>

## ECOSTRALIS MUOVE IL CAMBIAMENTO.

**7,32%** di riduzione consumi ottenuto con ECOSTRALIS

TÜV SÜD ha certificato il metodo di misura di IVECO e verificato la plausibilità dei risultati.



Maggiori informazioni riguardanti la prova realizzata su [www.iveco.com](http://www.iveco.com) Auto Service



NUOVO

# ECOSTRALIS

**La formula perfetta che unisce economia ed ecologia.**

- **Economico:** nuovo motore 460CV EEV con risparmio di carburante fino a 7,32%
- **Completo:** cambio Eurotronic, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento ed ESP con Hill Holder
- **Produttivo:** contratti di garanzia, assistenza e manutenzione dedicati fino a 5 anni\*, corsi di guida economica Iveco Driver Training, sistema telematico Blue&Me™ Fleet.

NUMERO VERDE 800.800.288

**IVECO**  
TRANSPORT IS ENERGY

[www.iveco.it](http://www.iveco.it)

\* Dettagli della copertura disponibili presso la rete IVECO. Per attivazione dei servizi e dettagli rivolgersi presso le concessionarie IVECO aderenti all'iniziativa. Immagine a solo scopo illustrativo.

Enrico Morando spiega il gran lavoro dei dodici tester

## UN INVESTIMENTO CHE VALE

**BALOCO** - Il cuore del tour è rappresentato dai dodici tester Iveco a cui è spettato il compito non facile di illustrare nel tempo breve di un giro di pista le caratteristiche vincenti dell'EcoStralis. A coordinarne l'attività come di consueto Enrico Morando.

**Qual è stato il vostro percorso?**

"Siamo partiti da Verona, poi abbiamo toccato Termini Imerese, con Pergusa come circuito. Siamo quindi passati in Calabria e in Puglia sulla pista di Nardò, per poi proseguire verso Roma dove alla Romana Diesel abbiamo fatto un incontro con i loro clienti. Subito dopo siamo stati a Perugia, sul circuito di Magione, piccolo ma impegnativo per i veicoli pesanti. Siamo quindi arrivati a Balocco per chiudere il giro. Con un po' di rimpianto, perché ci sarebbe piaciuto fare qualche tappa in più".

**Quanto è durata l'intera manifestazione?**

"Sei settimane, 45 giorni passati lontani da casa ma senza rimpianti. Al di là del lavoro, che può essere stato anche duro ma anche entusiasmante, venire a contatto con i nostri clienti, far provare i mezzi, scambiare impressioni, è stato fondamentale per farci crescere, per capire quali possono essere i margini di miglioramento di questo prodotto, che è comunque già

eccellente".

**Cosa hanno apprezzato in particolare i vostri clienti?**

"Sicuramente le possibilità offerte dalla nuova mappatura della centralina, con cui si obbligano in un certo senso i propri autisti a ridurre i consumi, senza che questo vada a scapito della performance del mezzo. Risultato raggiunto utilizzando pochi accorgimenti per far sì che in determinate situazioni, in cui potrebbero adottare una guida 'sportiva', siano invece portati sulla strada dell'economia d'esercizio".

**Questo è piaciuto sicuramente agli imprenditori ma anche agli autisti?**

"Inizialmente erano scettici, ma poi provando il mezzo si sono ricreduti. Specie al Sud abbiamo trovato molti affezionati al vecchio cambio meccanico ma che avendo avuto la possibilità di provar un automatizzato hanno rivisto le loro posizioni. Il cambio manuale può essere più entusiasmante al mattino, ma al pomeriggio, quando cominci ad accusare la fatica, avere un automatizzato che ti risolve tanti problemi e ti permette di rilassarti è fondamentale. Anche la cabina è piaciuta molto, soprattutto in questa nuova livrea con il tricolore che molti hanno già richiesto".



Nonostante i 45 giorni consecutivi passati in tour non è venuta meno la grande energia da parte del team che ha curato i vari aspetti della carovana dedicata all'EcoStralis.



Sono stati più di duecento i trasportatori che hanno voluto provare l'EcoStralis sulla pista di Balocco, il che ha portato a superare il traguardo delle 1.500 prove complessive.

## Acclamato in tutta Italia

segue da pagina 10

varie versioni, da 420 a 460 cv e con il Cursor 13 da 500 cv. Si tratta di propulsori in regola con le normative EEV, il più severo standard oggi in vigore e presentano una centralina rimappata proprio per ottenere i migliori risultati in termini di risparmio, senza per questo influire sulle prestazioni. A tutti i modelli è abbinato il sistema di frenatura EBS, che modula in automatico la frenata in base alla massa del camion e del semirimorchio, a cui è stato aggiunto quello che Iveco definisce un EcoInterruttore, il cui compito è attivare una funzione che regola anche le prestazioni del veicolo in base al carico, riducendo ove possibile la potenza necessaria e quindi di conseguenza i consumi.

**CAMBIARE CON EFFICIENZA**

Un secondo EcoInterruttore è stato aggiunto al cambio automatizzato Eurotronic, l'unico disponibile per questo modello, in modo da poter regolare a richiesta i cambi di marcia in modalità economy, cioè scegliendo i rapporti che, sempre salvaguardando i tempi di marcia, garantiscano la maggior efficienza al minimo costo. Tra le altre aggiunte da notare quella del Tyre Pressure Monitoring System, con cui l'autista può monitorare un tempo reale la pressione dei pneumatici, spesso fattore colpevolmente sottovalutato, e che oltre che a far lievitare i consumi mette a rischio anche la sicurezza di marcia. Sempre in tema di gomme, per l'EcoStralis sono state scel-

te le versioni che più danno garanzie sotto il profilo della riduzione dell'attrito da rotolamento; la misura standard è di 315/70 R22.5, abbinata a un rapporto al ponte 1:2,64 che garantisce una maggior maneggevolezza.

Spoiler laterali e frontali agiscono sull'aerodinamica, altro fattore fondamentale, per il re-

sto i clienti possono scegliere la cabina che preferiscono, infatti sia Active Day, che Active Time o Active Space sono disponibili a listino.

In tema di sicurezza il trattore è stato equipaggiato con quanto di meglio offre oggi il mercato, a partire dal già citato EBS, che ingloba anche le funzioni di ABS e ASR, fino ad arrivare all'ESP, la cui versione comprende anche l'Hill Holder, un aiuto prezioso per le parten-

ze in salita, l'ACC, che regola la velocità su quella del veicolo che precede provvedendo in caso di bisogno a frenare in automatico e il Lane Departure Warning System, che segnala al conducente un eventuale cambio di corsia effettuato senza mettere in funzione gli indicatori di direzione.

Per chi vuole ampliare le prospettive di risparmio può essere aggiunto il sistema di gestione Blue&Me Fleet, svilup-

pato sulla piattaforma Fiat Microsoft, in collaborazione con Qualcomm, leader globale nel segmento. Questo è in grado di dialogare direttamente con il Can Bus del camion, fornendo al gestore del parco mezzi tutta una serie di informazioni su consumi, distanza percorsa, legate al singolo camion, rendendo inoltre possibile il consultare da remoto i dati relativi al cronotachigrafo. Operazione semplificata grazie alla trasmis-

sione effettuata usando la rete mobile e alla possibilità di accedere tramite un normale browser a un sito protetto da cui ottenere tutte le informazioni.

Tre i livelli di servizio per il Blue&Me Fleet: si parte dal semplice download da remoto dei dati del conducente e del cronotachigrafo, con in più un collegamento con il sistema Assistance Non Stop, tramite cui il customer center Iveco può, in caso di fermo macchina, risalire velocemente alla posizione del veicolo.

L'upgrade successivo aggiunge la funzione telematic track and trace, che riporta su di una mappa il percorso del camion, del controllo delle ore di guida e il monitoraggio dell'attività, messo a confronto con una serie di parametri prestabiliti. Il livello più avanzato prevede l'adozione di un'interfaccia con touch screen, che permette una comunicazione in tempo reale tra autista e back office, oltre al ring fencing, che segnala al gestore eventuali cambi di percorso non programmati.



Foto di gruppo davanti agli EcoStralis che hanno attraversato l'Italia per promuovere economia ed ecologia dei trasporti.

La parola ai clienti: Monteleone Trasporti di Biella e Riboni di Meina

## GRANDE OPPORTUNITÀ PER IL BUSINESS

**BALOCO** - Per capire meglio l'impatto del prodotto EcoStralis abbiamo sentito le impressioni di alcuni clienti. Federico Maio è Amministratore delegato della Monteleone Trasporti di Biella.

**Che tipo di attività svolgete?**

"Facciamo molta distribuzione, in Piemonte, Lombardia, Liguria e Valle d'Aosta. La sede principale è a Biella, poi abbiamo tre magazzini, uno ad Arenzano, uno a Milano e uno a Torino. Trasportiamo collettame, con anche viaggi completi ma soprattutto facciamo distribuzione. Ci muoviamo a livello regionale coi mezzi medi e piccoli e poi sul nazionale come affiliati al network Pallet, di cui siamo concessionari per le province di Biella, Vercelli e Novara".

**Come è strutturata la vostra flotta?**

"Dal furgone al trattore, in totale abbiamo una sessantina di veicoli, tutti Iveco, dal Daily allo Stralis. Da tanti anni è così e ci siamo sempre trovati bene con la concessionaria BorgoAgnello e con il marchio".

**Avete provato l'EcoStralis?**

"L'hanno fatto alcuni dei miei autisti. Bisognerà verificarne le prestazioni su strada, ma per noi che facciamo molta linea può essere l'ideale. Con i trattori lavoriamo soprattutto in notturna, non abbiamo particolari pro-

blemi di orario, può quindi essere interessante il discorso sul risparmio di carburante".

**Voi utilizzate già cambi automatizzati?**

"In qualche caso sì".

**Gli autisti quale soluzione preferiscono?**

"Dipende. C'è chi è abituato al cambio tradizionale e con quello si sente più autista, ma



Da sinistra, Andrea e Federico Maio della Monteleone Trasporti di Biella.

c'è anche chi ha meno esperienza e preferisce l'automatizzato".

**Come sta andando il mercato per il collettame?**

"Bene, tanto che da gennaio abbiamo aggiunto una quindicina di dipendenti. Con il servizio 24 ore su 24 abbiamo sempre tenuto, anzi aumentando negli ultimi anni il nostro fatturato. La crisi si è sentita soprattutto nei pagamenti e il 2009 è stato un anno difficile, ma noi lavorando con aziende che non fanno produzione ma commercio eravamo più tutelati. Il primo semestre di quest'anno abbiamo fatturato un più trenta per cento. La distribuzione oggi è quella che tira di più".

Mission diversa per la Riboni srl di Meina maggiormente vocata alle rotte europee e non solo.

**Come siete strutturati?**

"Ci dedichiamo a trasporti internazionali e nazionali - spiega il titolare Pietro Riboni - con mezzi frigoriferi e cassoni ma soltanto con carichi completi. Abbiamo 140 mezzi e circa 300 semirimorchi nostri, più una serie di collaboratori aggiunti, inoltre lavoriamo come azienda logistica all'interno degli stabilimenti di alcuni clienti. Abbiamo filiali a Tangeri in Marocco, a Mosca, in Romania e in Egitto. Iveco per noi rappresenta un terzo della flotta,



Pietro Riboni, titolare della Riboni srl di Meina.

una quarantina di mezzi in tutto, di cui sei Stralis ancora da ritirare, tutti gestiti con il nostro programma Grandi Flotte, che ci permette di tarare i camion in maniera ottimale. Come motorizzazioni partiamo dai 500 cv, i cambi sono in gran parte manuali ma stiamo introducendo i primi automatizzati".

**Ha visto l'EcoStralis?**

"È un camion molto adatto a linee fisse, in quel caso si guadagna. Può infatti garantire un ottimo risparmio. Il 7,3 per cento in meno di gasolio dichiarato dal costruttore vuol dire molto. Certo bisogna destinarlo alle linee giuste".

# MAN TGX V8. Nessun compromesso.



## MAN TGX V8. Dinamismo ed emozioni senza compromessi.

Il MAN TGX V8 è un veicolo unico che coniuga potenza ed efficienza, dinamismo e silenziosità, autorevolezza ed eleganza.

Lasciatevi affascinare dallo stile inconfondibile che impressiona da fermo ed emoziona su strada. Fatevi coinvolgere dalla sofisticata tecnologia che

vi rende in ogni momento padroni della strada. Entusiasmatevi ogni giorno per la completa dotazione di serie che non lascia nulla al desiderio. Se volete di più non accettate compromessi. MAN TGX V8. Classe superiore.

## ARMANDO GILARDI

TITOLARE VAI, DISTRIBUTORE RENAULT TRUCKS PROVINCE LECCO, COMO E SONDRIO

# Profumo di motori per l'ex fornarino



Figlio di un panettiere di Olginate, l'uomo che da Como alla Valtellina difende con successo i colori di Renault Trucks è un personaggio che ha vissuto finora la vita come un romanzo tra moto, automobili e camion ma senza mai perdere di vista lo sviluppo della sua azienda che in quasi 35 anni ha bruciato tappe su tappe.

Paolo Altieri

**BRIVIO** - Siamo a pochi chilometri dal Lago di Lecco, a Brivio, ed è qui che sorge il dominio della Vai (la ragione sociale sta per Vendita Autoveicoli Industriali), dinamica concessionaria di Renault Trucks Italia. L'occasione ci viene offerta dalla consegna di 10 fiammanti Premium Strada 460.18T Euro 5 EEV alla società di trasporti internazionali Tipes con quartiere generale nella vicina Olgiate Molgora, che quest'anno aveva già acquisito da Vai altri 10 Renault Premium usati. La fornitura di veicoli alla Tipes, per un valore complessivo di un milione di euro, è un altro importante segnale della vitalità dell'azienda guidata da Armando Gilardi, 64 anni (è nato il 31 marzo 1947 a Olginate), personaggio pirotecnico la cui storia, a raccontarla, richiederebbe pagine e pagine per fissarne le tappe e soprattutto per scavare nella sua scoppiettante personalità. Qui ci limiteremo a tracciare i momenti salienti della escalation dell'ex "fornarino" di Olginate (più avanti si capirà il significato di questo appellativo n.d.r.) e a dare una precisa idea della passione per i motori che lo ha accompagnato fino dalla più tenera età.

Citiamo subito un episodio. Armando Gilardi non ha ancora cinque anni quando attratto, quasi fatalmente, da un Vespino che un suo cugino aveva poggiato provvisoriamente vicino alla porta di casa, ci salta sopra e rasentando il muro della casa in equilibrio instabile si lascia andare per alcuni metri. La breve corsa si conclude davanti ai dei fusti di lubrificante all'interno dell'officina dove si era infilato non sapendo più come fermarsi. Ma il piccolo Armando non è solo irrequieto e poco controllabile quando sente l'odore di benzina o quando ha la

possibilità di curiosare in officina. In quegli anni, sono i '50, suo padre svolgeva l'attività di panettiere e Armandino appena 11enne veniva svegliato alle 5 del mattino per dare una mano nel forno per poi occuparsi anche della consegna del pane per le strade di Olginate. "Tra il lavoro nel forno e quello della consegna del pane durante la giornata - ricorda - spesso mi capitava di dormire appena un paio d'ore sulle 24 complessive". "Devo confessare - aggiunge - che non mi piaceva andare a scuola. Sì, sono arrivato a concludere le scuole medie, ma per ottenere la licenza, mio padre ha dovuto promettere agli insegnanti che non sarei più andato a scuola!".

### IL RICHIAMO DEI MOTORI

Così il giovane Gilardi diventa il braccio destro di suo padre nel forno ma con la sirena dei motori che gli risuona continuamente nelle orecchie. A 11 anni era già un piccolo fenomeno con il suo scalcinato Guzzino. E, quando ha appena 14 anni, è abbastanza frequente vederlo al volante della Fiat 1100D bianca di suo padre, mettersi un berretto per nascondere in qualche modo il suo viso da ragazzino e sfrecciare per le strade di Lecco con il cuore a mille fino alla conclusione della sua entusiasmante evasione proibita. Le macchine e poi i camion diventeranno la sua grande passione e la strada per dare una svolta importante alla sua vita. "L'odore del pane appena sfornato, le mani e il viso spiaccicate di farina, il caldo del forno erano da tempo la mia naturale condizione per gran parte della notte e del giorno - continua a frugare nei ricordi - ma non mi accontentavo di que-

All'azienda di Olgiate Molgora 10 Premium Strada 460.18T Euro 5 EEV

## TIPES INSISTE SU RENAULT TRUCKS

**BRIVIO** - Belli, lucidi, scalpitanti, dieci fiammanti di azzurro Renault Premium Strada 460.18T Euro 5 EEV hanno abbandonato lo scorso 19 giugno i piazzali della Concessionaria Renault Trucks Vai di Brivio per andare a infoltire la flotta dell'azienda di trasporti internazionali Tipes il cui centro operativo è a Olgiate Molgora a pochi chilometri dall'azienda di Armando

Gilardi. Ciascuno dei Premium che compongono la fornitura alla Tipes vanta un peso totale a terra di 18 tonnellate ed è equipaggiato con il 6 cilindri Diesel (sigla DXi11) con iniezione alta pressione per iniettori pompa di seconda generazione, 10,8 litri di cilindrata, 346 kW/460 cv a 1.800 giri di potenza massima, 2.240 Nm a 1.200 giri di coppia massima, in linea con

la normativa euro 5 e con tecnologia EEV. Le altre dotazioni: cambio Optidriver+, rallentatore idraulico Voith V115 con potenza di 500 kW, scatola sterzo con servo assistenza idraulica integrata a demoltiplicazione variabile.

È stato il giovane Giovanni Panzeri, che insieme al padre Angelo ha in mano il timone della Tipes a ricevere da Armando



I dieci Renault Premium Strada 460.18T Euro 5 EEV venduti alla Tipes posano sul piazzale della concessionaria Renault Trucks Vai.

sto. Avevo scoperto di poter arrotondare le mie finanze vendendo qualche macchina, attività che gradualmente mi riserva soddisfazioni economiche sempre crescenti”.

### LA GRANDE SVOLTA

E saranno proprio i motori a rappresentare la grande svolta nella vita di Armando Gilardi quando a metà degli anni '70 Fulvio Greppi, uno dei soci della Vai, gli chiede di dargli una mano nell'attività della concessionaria. L'occasione della vita era arrivata, al punto che nel gennaio del 1977, con il ritiro dall'attività di Fulvio Greppi, Armando Gilardi riesce a liquidare anche gli altri soci e diventa unico titolare della concessionaria che fin da allora espone il marchio di Renault Veicoli Industriali, come allora si chiamava l'attuale Renault Trucks. “All'epoca - racconta - l'attività di officina e vendita si svolgeva in un piccolo locale a Garlate da dove nel 1981 ci trasferimmo a Olginate dove l'ufficio era ricavato nella cantina sotto l'officina. Eravamo in cinque, mia figlia Manuela più Francesca come assistente oltre a due altri collaboratori. I tempi non erano facilissimi, ma l'entusiasmo, la passione, lo spirito di sacrificio non avevano confini e infatti i risultati non si fecero attendere. Mi piace ricordare il primo camion che ho venduto. Era un Renault JK 60 con cassone che consegnai una sera tardi a Ferdinando Angelo Locatelli, un fruttivendolo di Cremona. Al momento di dargli le chiavi, il papà di Ferdinando Angelo mi chiese se poteva pagare la sera

dopo. Si presentò puntualmente il giorno dopo mettendomi sul tavolo 41 milioni di lire, tutti in pezzi da 1.000 e 500 lire”.

L'escalation della Vai prosegue in modo arrembante. Gli spazi della sede di Olginate diventano sempre più insufficienti e scomodi. Si pensa a una nuova sede più razionale e funzionale anche nei confronti dei clienti. È il marzo del 1998 quando viene inaugurata l'attuale complesso di Brivio al n. 97 di via Como cui si aggiungono nel 2001 una nuova struttura con officina e uffici dall'altra parte della strada e nel 2005 la sede di Piantedo in provincia di Sondrio. Oggi le tre strutture occupano un'area complessiva di 27mila metri quadrati dei quali 3.600 coperti e di questi 350 utilizzati dagli uffici. Quindici i dipendenti. Territorio di competenza per la vendita e assistenza Renault Trucks le provincie di Lecco, Como e Sondrio. Titolari della Vai sono Armando Gilardi e sua moglie Annalisa Redaelli, mentre i due figli, Manuela di 39 anni e Marco di 35 anni hanno seguito altre strade: la prima è la fidanzata dell'ex campione del mondo Classe 125, Roberto Locatelli, il secondo da tempo ha creato una società, Dream Cars, con la quale importa automobili americane usate, le ripristina e le vende ai tanti appassionati dell'old fashion motoristico made in Usa.

Sono queste, dunque, le tappe più significative di Armando Gilardi, spirito indipendente, lavoratore instancabile (nemmeno un infarto qualche tempo fa lo ha fermato visto che appena uscito dall'ospedale era già in ufficio), deciso, attento ai parti-

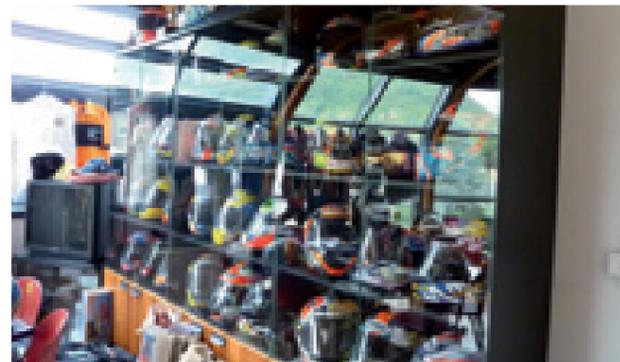
colari, un ottimo rapporto con i collaboratori anche se devono fare i conti con il suo carattere di assoluto accentratore, immediato feeling con i suoi interlocutori, un'aria sbarazzina sottolineata dal suo fisico asciutto, dai corti capelli brizzolati e soprattutto da occhi vispi e sempre in movimento, ottimista, determinato al massimo soprattutto quando deve risolvere un problema ma anche “schietto, sincero e con la tendenza a fidarsi un po' troppo della gente” così come lo descrivono le sue più strette collaboratrici.

### LE CORSE NEL SANGUE

Eppure non è tutto, se vogliamo chiudere questo piccolo ritratto. Basta entrare nel suo ufficio per capire che nella vita del “nostro” personaggio c'è molto altro. L'ambiente, spazioso, con una vetrata circolare che abbraccia quasi l'intero ufficio, è una vera e propria “orgia” di sportività in chiave motociclistica e altro. Sì, perché Armando Gilardi per molti anni ha vissuto all'interno dello sport motociclistico, prima nel periodo che suo figlio Marco con il Moto Club Olginate ha tentato di farsi largo sognando di diventare un campione delle due ruote, poi negli anni d'oro di Roberto Locatelli, fidanzato con la figlia Manuela, nel magico mondo del “MotoGP” che l'avrebbero visto laurearsi nel 2000 campione della Classe 125. Per anni Armando Gilardi ha vissuto l'atmosfera del circo del MotoGP a esultarsi per le imprese del futuro genero. E intanto collezionava “cimeli”. Così oggi nel suo ufficio, oltre

a tutte le moto con le quali ha corso Locatelli, è in tumultuosa esposizione una serie infinita di tute, di caschi, di oggetti appartenuti ai campioni più celebrati della moto. Un pezzo esclusivo è anche la MV Agusta del campione del mondo Carletto Ubiali.

Sorprendente è anche la presenza in un angolo di un tavolo e di otto sedie con in bella evidenza il marchio della Ferrari. Scioglie immediatamente la nostra curiosità. “A quel tavolo - dice - e a quella sedia si sono seduti Schumacher e Irvine quando firmarono il primo contratto con la Ferrari”. “Sì, ho potuto respirare - aggiunge - da vicino la magica atmosfera di Maranello perché per 20 anni sono stato consigliere del Ferrari Club Italia, partecipando anche a numerose gare storiche e riuscendo anche a vivere l'emozione di guidare la Ferrari di Formula 1 di Niki Lauda per una decina di giri sulla pista di Imola. Quel giorno sono sceso dalla monoposto letteralmente ubriaco di gioia. Ho avuto anche il merito, agli occhi di Renault Trucks, di allestire e vendere al Ferrari Club Italia un R420 Dimensione Europa che veniva appunto utilizzato quale punto di appoggio per le gare storiche”. E del resto sarà un caso se la prima auto dell'ex panettiere di Olginate è stata una Dino Spider rosso fiammante? In chiave di corse, Gilardi ci tiene anche a ricordare le sue eccitanti esperienze con l'Unimog del team Italtrans al Rally dei Faraoni dove nel 2008 ha conquistato il terzo gradino del podio (“il contatto con il deserto ti crea sensazioni e emozioni straordinarie, che conser-



Lo spettacolare ufficio di Armando Gilardi: una vera e propria “orgia” di sportività in chiave motociclistica e altro.

Gilardi, titolare della Vai, le chiavi dei dieci Premium che diventano di fatto i nuovi fiori all'occhiello per l'attività dell'azienda lecchese.

Le origini della Types risalgono al lontano 1908 quando nonno Angelo Panzeri cominciò l'attività di trasportatore con un carretto e un cavallo, caricando merce alla stazione e andando a consegnare ai vari clienti. Nel 1975 Types unisce le sue sorti alla San Cristoforo dalla quale però cinque anni dopo si stacca per acquisire di nuovo piena indipendenza. Nel 1980 c'è un nuovo tentativo di stretta collaborazione con un'azienda di trasporti belga che si risolve nello stesso modo una decina di anni dopo. Oggi la Types è una società di tra-

sporti e di logistica di livello internazionale con sede centrale e operativa a Olgiate Molgora e con filiali in Romania ad Arad, in Francia presso il centro strategico di Servonne, in Spagna a Barcellona cui si aggiungono varie partnership in Tunisia, Slovacchia, Germania, Belgio, Olanda e Inghilterra. I dipendenti sono una quarantina, la flotta è composta di oltre 200 veicoli (metà Renault, metà Scania più qualche sporadico Man) e 300 semirimorchi, con un fatturato che negli ultimi tre anni è stato in costante ascesa: 17 milioni di euro nel 2009, quasi 28 nel 2010, toccherà i 30 quest'anno. “Negli anni più recenti - dichiara Giovanni Panzeri - gli investimenti più importanti sono stati indirizzati sul-

l'intermodale, settore che registriamo in costante crescita. La scelta dei prodotti Renault Trucks è piuttosto convinta, avendone apprezzato già da tempo qualità, affidabilità, costi di esercizio contenuti, consumi contenuti anche grazie ai corsi di formazione per la guida economica degli autisti nell'ambito del programma Renault Trucks Optifuel”. “La nostra politica - aggiunge - non è quella di rinnovare il parco frequentemente. Utilizziamo i veicoli fino al termine del loro ciclo di vita, spostandoli gradualmente man mano che invecchiano dalla lunghe tratte, fino a quelli di piccolissimo raggio. Usiamo i veicoli datati anche per i corsi di guida dei nuovi autisti”.

vo fra i ricordi più belli”.

Ecco è questo l'uomo che ha sposato con successo la “causa” Renault Trucks e che ambisce a traguardi ancora più prestigiosi. “Renault Trucks - osserva Gilardi - mi è stata sempre vicina, ha creduto nel nostro lavoro, si è fidata della nostra serietà professionale e ci ha messo in condizione di migliorare la nostra attività giorno per giorno. Poi naturalmente ho trovato clienti magnanimi che hanno voluto comprare Renault piuttosto che altri prodotti. Sta qui il segreto del nostro successo. Nel passato, dal 2004 fino allo scorso anno, abbiamo avuto anche il mandato di Man, ma abbiamo dovuto rinunciare non rientrando più nelle nostre strategie commerciali”. Ma intanto quale è l'andamento dell'azienda oggi? “Dopo gli anni difficili 2008, 2009 e 2010, quando il problema più pesante è stato quello di smaltire un importante parco usato pagato il valore commerciale di allora e costretti a vendere al 20 per cento del valore di acquisto a causa del pesante crollo subito dalle quotazioni degli automezzi usati, le cose cominciano in qualche modo a migliorare. Chiudiamo il primo semestre dell'anno in positivo e anche per il secondo semestre ci attendiamo una conferma. Il mercato nell'area di nostro riferimento, ovvero le provincie di Lecco, Como e Sondrio, è abbastanza statico, inoltre se si esclude una decina di aziende flottiste con un parco di una settantina di veicoli, che sono state quelle che per prime hanno ricominciato a investire dopo la crisi, i nostri maggiori clienti sono padroncini o piccole aziende che si mantengono ancora cauti nell'investire non avendo ancora certezze per come si evolverà l'economia. In ogni caso, come

Renault Trucks, nella nostra area chiudiamo il semestre con una quota del 14 per cento nel segmento a partire dalle 6 tonnellate, del 16 per cento in quello oltre le 16 tonnellate e dell'11,5 per cento nel segmento dei 35 quintali. Siamo nettamente al di sopra della media e delle medie che Renault Trucks registra in Italia, il che ci riempie di soddisfazione. Ma non possiamo assolutamente mollare. Occorre lavorare con la consueta feroce determinazione, stando attaccati ai clienti acquisiti con la massima professionalità e a quelli potenziali con intelligenza cercando di spiegare al meglio che oggi il prodotto Renault Trucks non ha nulla da invidiare alla concorrenza sotto il profilo della qualità costruttiva, dell'affidabilità, dei costi d'esercizio così come dei servizi che spesso sono all'avanguardia.

### ASSISTENZA GARANTITA

“Vorrei anche ricordare - prosegue Armando Gilardi - che la Vai per soddisfare al meglio le attese dei clienti sotto il profilo dell'assistenza opera con le Officine Autorizzate R1 C&G di Brivio e Pesci di Albosaggia in provincia di Sondrio e inoltre le Officine Autorizzate R2 F.Ili Carozzi ancora a Brivio, Autoriparazioni Colombo a Cantù, Contessa a Nuova Olnio, Edoardo Gilardi e Figli ad Airuno e Officine Invernizzi Giancarlo a Ballabio. Si tratta di una rete che vanta attrezzature moderne e personale altamente qualificato, capace dunque di intervenire con rapidità, qualità e professionalità in modo da mettere il trasportatore nelle migliori condizioni per non vedere fermo il suo strumento di lavoro”.



Armando Gilardi, titolare della Vai di Brivio (LC), e Giovanni Panzeri, alla guida della Types insieme al padre Angelo.

Massimiliano Campanella

**MONZA** - La crisi economica ha causato il dimezzamento delle percentuali di crescita del parco circolante di autocarri in Italia. La riprova arriva da un'analisi dei dati relativi al quadriennio 2006-2010, che dimostra quanto la scure della crisi abbia pesato e stia tuttora pesando sul settore in termini di crescita e sviluppo del mercato.

#### CIFRE IN RIBASSO

Parliamo di autocarri per trasporto merci e per la nostra analisi utilizziamo i dati elaborati dal Centro ricerche Continental Autocarro e Aci. I dati dimostrano gli effetti della crisi che ha duramente colpito il settore, anche se dal 2010 sembra iniziata una timida fase di ripresa. Nel 2006 in Italia circolavano 3.763.093 trucks, che l'anno successivo sono diventati 3.842.995, nel 2008 si arriva a 3.914.998, nel 2009 a



un incremento nei quattro anni dell'1,7 per cento. Uguale panorama in Valle d'Aosta: 29.499 unità nel 2006 salite a 30.306 nel 2007 e a 32.914 nel 2008, per poi scendere a 32.370 nel 2009 e a 30.098 l'anno scorso. Un incremento nel quadriennio del 2,9 per cento.

#### POSITIVI VENETO E LAZIO

Le cose vanno meno peggio nel Veneto, dove da 320.678 unità nel 2006 si è passati a 325.336 l'anno dopo e a 329.111 nel 2008, dato confermato nel 2009 (329.301) e leggermente cresciuto nel 2010 (330.122), facendo registrare una crescita nel quadriennio pari al 2,9 per cento. Un po' più rosea la situazione nel Lazio, dove nel 2006 si contavano 335.259 trucks, cresciuti a 348.892 nel 2007 e a 359.232 nel 2008. Arriva la crisi e il dato resta fermo nel 2009 (359.839) per lievitare leggermente l'anno scorso (360.918), con un incremento

### GLI EFFETTI DELLA CRISI / L'EVOLUZIONE DEL PARCO CIRCOLANTE IN ITALIA DAL 2006 AL 2010

3.944.782 per raggiungere l'anno scorso quota 3.983.502. Come si nota, se fino al 2008 la percentuale di crescita annua si attesta intorno al 2 per cento, tra il 2008 e il 2009 la percentuale scende sotto l'1 per cento (attendendosi intorno allo 0,7 per cento) per poi risalire all'1 per cento tra il 2009 e il 2010. Nel quadriennio complessivamente il parco è cresciuto del 5,9 per cento, ma nel biennio della crisi la crescita si è più che dimezzata.

La regione che maggiormente ha contribuito alla crescita del parco circolante è la Sardegna, il cui volume nel 2006 era pari a 106.811 unità, gradualmente cresciute fino a 119.709 l'anno scorso, con un incremento nel quadriennio del 12,1 per cento. Segue la Calabria, che dalle 124.677 unità del 2006 è arrivata a quota 139.526 nel 2010, crescendo dell'11,9 per cento. In terza posizione a pari merito Sicilia e Molise, cresciute in quattro anni dell'11,6 per cento, ma con un volume molto differente. Nel primo caso da 285.142 unità nel 2006 si è arrivati a

# Salto indietro di tre anni

Il contraccolpo della crisi nel biennio 2008-2009 ha più che dimezzato il tasso di crescita del volume dei trucks circolanti, in quattro anni cresciuto del 5,9 per cento grazie alle regioni del Sud Italia, in primis Sardegna e Calabria. A soffrire di più le aree industrializzate: Milano e il Piemonte.

318.200 l'anno scorso; i trucks molisani sono invece passati da 24.871 unità nel 2006 a 27.752 nel 2010. Buono il risultato anche in Campania, dove il parco nel 2006 contava 279.884 trucks, passati a 308.267 l'anno scorso (+10,1 per cento), e in Puglia, dove da 198.366 unità del 2006 si è arrivati l'anno scorso a quota 217.299 (+9,5 per cento).

Dunque in testa ad una potenziale classifica stilata sulla percentuale di crescita vi sono le regioni del Sud Italia. In quintultima posizione troviamo la regione che più contribuisce al volume totale del

parco italiano: la Lombardia, che nel 2006 contava 600.753 unità, passate a 618.473 nel 2010, con un incremento nei quattro anni pari al 2,9 per cento. Ma la Lombardia è anche la regione dove si è registrato un segno meno, tra il 2008 e il 2009, quando la crisi economica ha ridotto il parco da 616.900 a 615.897 unità.

#### IL CALO DI MILANO

Interessante notare che all'interno della Lombardia, in una potenziale classifica delle città lombarde, quella

che soffre di più è Milano. Nel capoluogo meneghino nel 2006 si contavano 204.493 unità di autocarri, scesi a 203.822 l'anno dopo e a 203.677 nel 2008, per poi crollare a quota 156.351 nel 2009 e 155.014 l'anno scorso. Un decremento che nei quattro anni è un vero e proprio crollo: -24,2 per cento. Se la Lombardia ha mantenuto il segno più lo deve a Brescia, che nel 2006 contava 93.605 camion passati a 101.580 nel 2010 (+8,5 per cento), e Mantova, dove il parco circolante è passato dalle 30.502 unità del 2006 alle 32.136 dell'anno scorso

(+5,4 per cento).

Fa molta fatica a crescere anche il Piemonte, dove nel 2006 si contavano 313.655 trucks, scesi a 313.091 nel 2007. L'anno successivo una lieve crescita a 317.450, quasi pari al numero di unità del 2009 (317.818) e del 2010 (317.440), con una crescita nei quattro anni di poco oltre l'1 per cento (1,2). In coda anche le Marche, dove da 118.733 unità nel 2006 si è arrivati a 120.887 l'anno successivo, dopodiché il parco è rimasto uguale: 121.647 nel 2008 scese a 119.912 nel 2009 per risalire a 120.791 l'anno scorso, con

nel quadriennio del 7,7 per cento.

Come si vede, in molti casi la crisi economica, che ha duramente colpito il settore del trasporto su gomma, non solo ha fermato la crescita ma ha addirittura fatto fare un salto indietro di tre anni. Non resta che sperare in una nuova fase, ovvero che i timidi segnali di ripresa registrati nel 2010 e 2011 rappresentino un nuovo inizio, una sorta di rampa che l'anno prossimo porti a uno sviluppo soprattutto in quelle aree geografiche che, essendo fortemente cresciute a metà degli anni Duemila, maggiormente hanno risentito del contraccolpo della crisi, come Milano e il Piemonte, ovvero il triangolo dello sviluppo economico di un tempo.

Rimane chiaro un assunto di indubbia importanza: nelle moderne economie dei Paesi sviluppati come l'Italia, ma anche di quelli emergenti o in via sviluppo, il trasporto su gomma continua a rivestire un ruolo primario nel garantire una puntuale e completa distribuzione delle merci alle comunità.



Se fino al 2008 la percentuale di crescita annua del mercato dei trucks si attesta intorno al 2 per cento, tra il 2008 e il 2009 scende sotto l'1 per cento per poi risalire all'1 per cento a cavallo tra 2009 e 2010.



I timidi segnali di ripresa del mercato trucks registrati nel 2010 e 2011 inducono a sperare in una nuova fase di rilancio che l'anno prossimo garantisca un soddisfacente trend di sviluppo.



## Frenare per arrivare prima. La nostra missione.

Uomini e merci raggiungono oggi le mete più lontane in sempre meno tempo. Per garantire la redditività, l'impegno efficiente delle risorse e il rispetto dell'ambiente è essenziale. Con i Retarder idrodinamici della Voith Turbo aumentate la velocità commerciale, effettuate il 90% delle

frenate senza usura delle pastiglie dei freni e viaggiate in sicurezza. Retarder Voith: arrivare prima degli altri con maggior comfort di guida e miglior rendimento.

[www.italia.voithturbo.it](http://www.italia.voithturbo.it)

Voith Turbo

**VOITH**  
*Engineered reliability.*

RENAULT TRUCKS ITALIA / CAMBIO DELLA GUARDIA ALLA DIREZIONE COMMERCIALE

# ...e Bruno vola in Argentina

Dopo otto anni sul ponte di comando della Direzione Commerciale, e dopo 11 in Renault Trucks Italia, Giovanni Bruno assume da settembre la carica di Amministratore delegato di Renault Trucks in Sud America mentre in Italia il suo posto viene preso da Francesco Stroppiana. Li abbiamo incontrati in estate, tracciando un piccolo bilancio con il primo e un profilo con il secondo.

Paolo Altieri

**PERO** - Si sa che soprattutto nelle grandi aziende, è frequente specialmente per i manager più bravi passare da un incarico all'altro, spesso migliorando la propria posizione. L'estate 2011 ha portato delle novità in casa Renault Trucks Italia dove Giovanni Bruno, dopo 8 anni alla guida della Direzione Commerciale (ma nella filiale italiana del marchio francese era arrivato tre anni prima), è stato scelto da Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, alla carica di Amministratore delegato di Renault Trucks per il Sud America. Un incarico di prestigio, seppure molto impegnativo, che premia un giovane manager italiano, figlio del tanto criticato Sud d'Italia, visto che Bruno è un lucano doc, anche se da molti anni trasferito al Nord. Al posto di Giovanni Bruno, l'Amministratore Unico dell'azienda di Pero, Gino Costa, ha voluto destinare Francesco Stroppiana, torinese, 41 anni, in Renault Trucks Italia dal gennaio 2005 e già con una buona esperienza maturata per tre anni lavorando nell'area commerciale proprio nel team di Giovanni Bruno e negli ultimi tre sul fronte dello sviluppo rete di cui ne era il responsabile.

## GRANDI AMBIZIONI

Ed eccoci di fronte ai due manager per farci raccontare le loro ambizioni alla vigilia dei due nuovi importanti incarichi a segnare la loro carriera professionale. Giovanni Bruno ricorda bene che fu a me che rilasciò la sua prima intervista da Direttore Commerciale ("evidentemente - sottolinea - fu bene augurante") e ora è sempre Il Mondo dei Trasporti ad ospitare la sua prima intervista nelle vesti di Amministratore delegato di Renault Trucks Sud America. Chissà che non sia un altro ottimo viatico per la sua carriera professionale! "Certo, me lo auguro, anche se l'incarico che mi è stato affidato - osserva Giovanni Bruno - è di quelli che fanno tremare i polsi. Mi ritroverò letteralmente in un altro mondo, dovrò imparare velocemente lo spagnolo per potermi subito relazionare al meglio con i colleghi, con i distributori e soprattutto con i clienti, devo approfondire la cultura locale perché solo in questo modo si possono cogliere i dettagli e le sensazioni degli interlocutori, soprattutto parto, come dire, con le scarpe piene di tanta umidità. È evidente che cercherò di mettere a frutto l'esperienza maturata in Italia, mercato maturo rispetto a quelli del Sud America, dando anche una spinta da italiano. Renault è presente in Argentina da 6 anni con una

rete diretta costruita in questi anni mentre negli altri Paesi del Sud America per la distribuzione e l'assistenza Renault Trucks si avvale di importatori. Il mio compito iniziale sarà proprio quello di rafforzare ulteriormente la presenza diretta in Argentina. Conto di dare il mio contributo da italiano, da uomo Renault Trucks in un'area del mondo dove il nostro marchio può e deve solo crescere.

Era il 7 aprile del 2000 quando Giovanni Bruno entrava in Renault Trucks Italia, dopo precedenti esperienze con due società di consulenza, una americana, una francese. Era, quello, ancora un anno in cui l'allora Renault Vehicules Industriels stava cercando nuove strade per rafforzare l'immagine del marchio e dei suoi prodotti, che si sarebbero aperte già nel 2001 quando il Gruppo Volvo Ab acquisisce da Renault proprio le attività legate ai veicoli industriali, ovvero Renault Vehicules Industriels e Mack Trucks, la prima operante in Francia e in Europa, la seconda nel Nord America. È l'inizio per la nuova Renault Trucks grazie alle sinergie realizzate con Volvo Trucks, soprattutto in fatto di motori e più in generale della catena cinemática, di una progressiva escalation che poi, a partire dal 2003, avrebbe trovato con la presidenza di Stefano Chmielewski una decisa accelerazione e che ha portato negli anni più recenti alla piena consacrazione di Renault Trucks come marchio di qualità in linea con la migliore concorrenza.

"Proprio questa evoluzione di Renault Trucks - sottolinea Giovanni Bruno - ha fatto sì che

anche in Italia migliorasse parallelamente l'attenzione della clientela verso i prodotti di Lionne. È stata una conquista lenta, graduale ma, grazie anche al potenziamento e al miglioramento della rete, i risultati di oggi ci dicono che l'immagine di Renault Trucks anche in Italia viene percepita in maniera estremamente positiva. Ecco, io ho avuto la fortuna di seguire passo passo questo processo evolutivo, maturando una grande esperienza, sotto la guida dei quattro direttori generali che si sono alternati, Jean Michel Chalumeau, Noel Reculet, Yves Garin e attualmente Gino Costa, esperienza di cui ne approfitterò nel mio nuovo ruolo in Sud America".

## PERFORMANCES OTTIMALI

Alla fine del primo semestre dell'anno, quale la situazione di Renault Trucks Italia? "Diciamo subito che nel segmento dei 35 quintali siamo cresciuti in maniera importante, grazie a prodotti come il nuovo Master Euro 5, furgone e autotelaio, ma anche al Maxity (in autunno disponibile anche con motorizzazione Euro 5), con il quale, facendo una attività decisa e capillare sul territorio siamo riusciti a conquistare clienti anche importanti, a conquistare uno spazio importante tra gli allestitori di piattaforme aeree diventando leader di questo segmento di mercato e inoltre a consolidare la nostra presenza nel settore ecologia. In pratica abbiamo conquistato nicchie di mercato che prima ci sfuggivano".

"Quanto alle gamme supe-

riori, il successo - prosegue Bruno - è sotto gli occhi di tutti con incremento delle vendite superiore alla media del mercato. Ciò è dovuto a tre elementi. Anzitutto la bontà del prodotto che era già apprezzato ma che abbiamo reso sistematico nel processo di vendita offrendo una serie di soluzioni innovative, come per esempio vendere più che il veicolo ma la rata, ovvero il canone mensile, soprattutto nei confronti di aziende importanti, in aggiunta ai tradizionali pacchetti come il finanziamento, i contratti di manutenzione e riparazione. Fondamentale è stato anche il ritorno commerciale del pacchetto Optifuel, con formazione degli autisti in casa del cliente e con i veicoli del cliente per fugare ogni dubbio sui risultati straordinari che si possono ottenere con una guida economica. Argomento di vendita è anche l'Infomax che permette al cliente di continuare a monitorare il comportamento del veicolo nel corso del suo utilizzo. E lo sarà anche l'Optifleet, un altro strumento importante che consente di gestire sia in termini di localizzazione che di utilizzo del veicolo la flotta in giro per l'Europa e per il mondo. In pratica è un Infomax più evoluto, più strutturato, siamo ancora in fase di analisi e studio e di prima presentazione, che offre una visione d'insieme della gestione di tutta la flotta. Ecco, sono questi strumenti e questi servizi, ai quali molti altri si aggungeranno nel futuro, che faranno sempre più la differenza al momento della scelta di un marchio da parte di un'azienda di trasporto e che oggi vedono



Giovanni Bruno, nuovo Amministratore delegato di Renault Trucks in Sud America.

Renault Trucks allineata in prima fila".

Un secondo elemento importante alla base del successo Renault Trucks in Italia - aggiunge - è rappresentato dalla rete. Oggi si toccano con mano i risultati della semina che è stata fatta con le aperture di nuovi impianti e ciò soprattutto nelle aree dove non eravamo presenti. Infine, analizzando bene la segmentazione del mercato, siamo riusciti ad acquisire in tutte le tipologie di mestiere, dalla linea, al freddo, all'ecologia, una serie di grossi clienti, che prima non eravamo riusciti a sensibilizzare e che poi hanno potuto toccare con mano i nostri prodotti scoprendone la piena convenienza. Anche le carovane dimostrative e gli eventi clienti in giro per l'Italia sono stati utili per coinvolgere e contattare le aziende di trasporto di minori dimensioni, soprattutto coloro che gestiscono i parchi, mettendo poi nelle loro mani delle macchine dimostrative".

"Posso dire - chiude Giovanni Bruno - che ho vissuto in Renault Trucks Italia 11 anni importanti e di grande soddisfazione. Mi porto dietro un bagaglio di esperienza umana e professionale enorme maturata vicino ai colleghi, alla rete e ai clienti. Con loro ho vissuto periodi in cui il mercato cresceva in maniera quasi incontrollata ma anche gli ultimi tre anni di crisi durante i quali abbiamo dovuto stringere la cinghia ma anche impegnarci quasi con ferocia per non perdere posizioni. Ricorderò sempre con una

punta di nostalgia i momenti emozionanti legati alla presentazione e al debutto dei nuovi prodotti, le cerimonie di inaugurazione di alcune concessionarie che sento un po' mie, quanti mi hanno accompagnato soprattutto negli ultimi otto anni. Qualche rimpianto? Avrei voluto che Renault Trucks fosse cresciuta di più. Non sempre siamo riusciti a dimostrare agli altri le nostre capacità e soprattutto quanto valgono i nostri prodotti".

Ed eccoci a Francesco Stroppiana, l'erede di Giovanni Bruno, una laurea in architettura messa nel cassetto, dopo che trova la sua strada nel mondo dei motori. Che percorre all'inizio, sotto la bandiera del Gruppo Cefin e la guida del vulcanico Stefano Albarosa, per tre anni in Romania e per altri due in Ungheria, per poi approdare in Renault Trucks Italia nel gennaio del 2005 nel team di Giovanni Bruno come area manager prima per il Nord Est e poi per il Nord Ovest. Agli inizi del 2008 Francesco Stroppiana assume la responsabilità dello sviluppo rete che mantiene fino a quando oggi Gino Costa ha voluto chiamarlo alla carica di Direttore Commerciale in sostituzione di Giovanni Bruno.

## MASSIMA DETERMINAZIONE

"Aver lavorato per quattro anni nel team commerciale e tre anni nello sviluppo rete, è una esperienza - sottolinea Francesco Stroppiana - che mi sarà di grande aiuto nel mio nuovo incarico. Che è di grande responsabilità ma che conto di affrontare con la massima determinazione. Affronto questa nuova esperienza con l'impegno di perseguire nel migliore dei modi gli obiettivi chiari dell'azienda che prevedono soprattutto di far capire sempre di più alla clientela che siamo tra i migliori sul mercato nell'offrire innovative soluzioni di trasporto e che siamo considerati come i partner affidabili e di valore. È questa la sfida più importante che dobbiamo affrontare nei prossimi anni, perché abbiamo prodotti di qualità, offriamo servizi innovativi per la migliore redditività delle aziende di trasporto, ne stiamo costruendo di nuovi. In definitiva bisogna far capire ai clienti che Renault Trucks si propone come una risorsa importante per la loro attività nel ciclo di vita del veicolo dall'inizio alla fine, quindi anche per il discorso assistenza. È questa la sfida vera, che non riguarda solo il cambiamento del mercato ma anche delle stesse case costruttrici oltre che della mentalità italiana nell'approccio con quella massa di ferro che si chiama camion".



Stretta di mano tra Francesco Stroppiana, nuovo Direttore Commerciale di Renault Trucks Italia, e Giovanni Bruno.

VOLVO TRUCKS / SONO UFFICIALMENTE INIZIATE LE VENDITE DELL'FE HYBRID

# L'Europa entra nel futuro

“Inizialmente, la produzione in serie sarà limitata a 100 unità. Le consegne finali ai clienti di 13 selezionati mercati dell'Europa prenderà il via tra il 2011 e il 2013. Nel lungo periodo, a seconda dell'andamento della domanda, altri Paesi potranno unirsi al gruppo dei primi beneficiari di questa tecnologia del futuro.

Giancarlo Toscano

GÖTEBORG - Lo scorso mese di giugno, Volvo Trucks ha dato il via alle vendite dei suoi camion ibridi, al termine di un'accurata serie di test sul campo che hanno coinvolto diversi clienti Volvo fin dalla primavera del 2008 e hanno mostrato la bontà dell'innovativa operazione. Inizialmente, la produzione in serie dell'FE Hybrid sarà limitata a 100 unità. La limitatezza produttiva è dovuta al fatto che l'avanzata tecnologia ibrida richiede specifiche soluzioni di industrializzazione. Nel contempo, anche la tecnologia relativa alle batterie è in costante evoluzione. Le consegne finali ai clienti di 13 selezionati mercati dell'Europa prenderà il via tra il 2011 e il 2013. Nel lungo periodo, a seconda dell'andamento della domanda, altri Paesi potranno unirsi al gruppo dei primi beneficiari di questa tecnologia del futuro.



Gli FE Hybrid di Volvo Trucks puntano a ottimizzare il rendimento, consentendo un risparmio di carburante fino al 30 per cento.

Gli FE Hybrid consentono un risparmio di carburante fino al 30 per cento e saranno inizialmente impiegati nelle attività di distribuzione merci e raccolta rifiuti in ambiente urbano. La mobilità cittadina è il terreno ideale per lo sfruttamento dei trucks ibridi, visti i numerosi cicli di stop & go connessi al traffico congestionato. Dai test eseguiti da Volvo Trucks, è emerso che, in base al ciclo di guida, l'FE Hybrid può ridurre le emissioni di anidride carbonica tra il 15 e il 20 per cento. In più, in presenza di un truck che monta un compattatore di rifiuti, si può raggiungere il 30 per cento.

## TECNOLOGIA INTELLIGENTE

L'FE Hybrid è un ibrido parallelo: le energie propulsive prodotte dal motore diesel e dal motore elettrico possono essere utilizzate sia contemporaneamente che indipendentemente una dall'altra. Il sistema provvede a gestire in automatico il passaggio dall'una all'altra modalità. Quando il truck viaggia in prima, è alimentato esclusivamente dal motore elettrico; poi, quando il veicolo spinge maggiormente, il motore diesel e il motore elettrico possono lavorare insieme per ottimizzare il consumo di carburante. In aggiunta, la tecnologia ibrida dell'FE Hybrid è stata progettata per l'ottimale recupero dell'energia frenante. Non è richiesta alcuna ricarica esterna del veicolo. Senza contare la riduzione delle emissioni sonore assicurate dall'alimentazione ad energia elettrica.

L'FE Hybrid è equipaggiato con un motore diesel 7 litri; la potenza massima è di 340 cavalli, con 1.300 Nm di coppia massima, nel caso di un mezzo utilizzato nelle attività di raccolta rifiuti, 300 cavalli e 1.160 Nm per quanto riguarda le operazioni di distribuzione. Il motore elettrico ha una potenza di 120 kW. Ad alimentarlo provvedono batterie agli ioni di litio di ultima generazione. I trucks ibridi di Volvo, che sono progettati per applicazioni con peso di 26 tonnellate, sono disponibili sul mercato con un accordo di leasing che comprende il contratto di servizio.

## Al via le vendite dell'FM MetanoDiesel in Svezia, Gran Bretagna e Olanda

### ALTERNATIVA PRONTA ALL'USO

GÖTEBORG - Sono Svezia, Gran Bretagna e Olanda i primi mercati europei che vedranno la commercializzazione del Volvo FM MetanoDiesel, le cui ordinazioni sono partite ufficialmente alla fine di maggio mentre il mese scorso è iniziata la produzione di



una prima serie limitata di veicoli. Nel 2011 Volvo Trucks stima di riuscire a vendere 100 esemplari nei tre mercati che offrono una maggiore disponibilità di infrastrutture per l'approvvigionamento del gas liquefatto. Nel 2012 il costruttore conta di aumentare la produzione dell'FM MetanoDiesel a 400 unità e di espandere le vendite ad altri Paesi. Volvo Trucks è dunque il primo costruttore europeo che offre veicoli alimentati a gas per i trasporti regionali che però possono soddisfare anche le esigenze della lunga distanza.

L'FM MetanoDiesel è equipaggiato con un motore diesel da 13 litri da 460 cv e 2.300 Nm di coppia. Il carburante è fino al 75 per cento costituito da gas metano liquefatto, per il resto da gasolio. La proporzione può variare in base alle modalità di utilizzo del mezzo. Dal momento che il metano costa meno del gasolio, sono evidenti i vantaggi in termini di costi di gestione. La soluzione MetanoDiesel è dal 30 al 40 per cento più efficiente, garantendo una riduzione dei consumi del 25 per cento. Se il camion viaggia a biogas, le emissioni di CO2 possono diminuire fino al 70 per cento se comparate con quelle di un motore diesel convenzionale. Il serbatoio del gas assicura un'autonomia fino a 500 chilometri con guida normale di un truck di 40 tonnellate.

## I camion di domani viaggeranno grazie al Bio-DME

### FH PIONIERE DEL TRASPORTO DI DOMANI

GÖTEBORG - Alla domanda: "Quali carburanti alimenteranno i trucks tra dieci anni?", Volvo Trucks risponde con una serie di test, effettuati in collaborazione con varie società di trasporti, su quella che potrebbe essere una valida alternativa per il futuro, il Bio-DME, che assicura emissioni di anidride carbonica più basse del 95 per cento rispetto al diesel, nessuna emissione di particolati carboniosi ed elevato rendimento energetico complessivo. Il DME (etere dimetilico) finora è stato utilizzato principalmente come propellente nelle bombolette spray. Tuttavia, le sue proprietà, tra cui la bassa temperatura di combustione spontanea e l'alto numero di cetano, lo rendono estremamente adatto come carburante per i motori diesel. La combustione ad altissimo rendimento riduce di molto i consumi di carburante. Inoltre, il DME brucia senza generare alcun particolato carbonioso e produce basse emissioni di particolati e ossidi di azoto. Se, come nel caso di Volvo Trucks, il DME viene prodotto a partire da una materia prima rinnovabile e bio-sostenibile (un sottoprodotto creato durante la produzione della polpa di carta), ottenendo il Bio-DME, tramite un processo

ad alto rendimento energetico, l'impatto delle emissioni di anidride carbonica sul clima può essere ridotto di quasi il 100 per cento rispetto ai carburanti diesel tradizionali. A livello mondiale, Volvo Trucks è la prima Casa produttrice di camion ad avere provato il Bio-DME su vasta scala con test sul campo. I test in Svezia con veicoli FH alimentati a Bio-DME continueranno fino alla fine del 2012, quando una valutazione complessiva e scrupolosa darà indicazioni precise sugli sviluppi futuri. Dal punto di vista tecnico non ci sono differenze sostanziali tra un camion alimentato a DME e uno a diesel. Per i test sul campo vengono utilizzati normali camion Volvo FH con motori da 13 litri modificati nei sistemi di gestione dell'iniezione e del motore. Le principali differenze sono nel sistema di alimentazione e nei serbatoi di carburante. Poiché il DME a temperature normali è un gas, esso viene pressurizzato in modo che possa essere immagazzinato nei serbatoi del camion in forma liquida. Il DME contiene meno energia rispetto al carburante diesel, pertanto è necessario un serbatoio più grande per ottenere gli stessi risultati di percorrenza senza doversi fermare e fare ri-



fornimento. Anche dal punto di vista del conducente, un camion Volvo alimentato a DME è perfettamente comparabile a un mezzo alimentato a diesel. Le prestazioni e le condizioni di guida sono virtualmente le stesse. Tuttavia, i camion alimentati a DME offrono una coppia leggermente più alta e il motore è più silenzioso. L'Unione Europea calcola che entro il 2030 il Bio-DME sarà in grado di sostituire metà del combustibile diesel utilizzato per il trasporto commerciale pesante.

IVECO / UN DAILY WWVAN PER ANTONIO SPANÒ, PRESIDENTE DEL GRUPPO QUAD ITALIA

# Il primo furgone acquistato on line

NERVIANO - Dal mondo virtuale a quello reale. Entra nel vivo l'iniziativa Daily WWVan, pensata da Iveco per offrire un furgone di grande affidabilità e robustezza come il Daily ad artigiani e piccoli imprenditori che desiderano un veicolo dal costo d'acquisto contenuto e lo cercano on line sul web. Presso la Concessionaria Ceriani di Nerviano, in provincia di Milano, dealer Iveco per il Nord-Ovest dell'area milanese e per la provincia di Varese, è avvenuta la consegna del primo Daily WWVan.

Il primo cliente Iveco ad aver acquistato un veicolo in internet si chiama Antonio Spanò, Presidente del Grup-

po Quad Italia, associazione che sta sviluppando un programma di raduni per disabili. Attraverso l'uso dei quad, cioè delle moto a quattro ruote destinate a percorsi off road, le persone diversamente abili possono raggiungere nei weekend varie mete turistiche, principalmente alpine, assistite dal gruppo di volontari dell'associazione.

Il Daily WWVan servirà per il trasporto dei quad e, durante la settimana, sarà utilizzato dal signor Spanò anche a supporto della sua attività di imprenditore edile. Il Daily WWVan è un furgone 29L10V nella versione base, in unica configurazione e di colore rosso Maranello, offerto al prezzo di 15.990

euro. Il tetto H1 basso e il passo di 3.000 mm si traducono in un volume utile di carico di 7,3 metri cubi, con una lunghezza interna di 2.626 mm, larghezza 1.800 mm e altezza 1.545 mm. La massa totale a terra è di 3.300 kg con una portata utile di 1.310 kg. Il motore è il quattro cilindri turbodiesel di 2.3 litri e 96 cavalli di potenza.

Tutte le informazioni su Daily WWVan sono reperibili direttamente on line attraverso il sito Iveco, banner sui siti delle concessionarie del marchio, video su YouTube, immagini su Flickr, annunci sui social network (Facebook, Google Deals, Twitter, Foursquare) e landing pages.



Da sinistra Fabrizio Capello Responsabile Marketing Iveco Italia, Biagio Petrarolo Amministratore delegato della Concessionaria Ceriani Group, il cliente Antonio Spanò e Giuseppe Cereda Responsabile Commerciale di Ceriani Group.

In Germania Thermo King premiata per la settima volta

## PER IL FREDDO È BEST BRAND 2011

BRUXELLES - Risultato record per Thermo King. I lettori di tre riviste commerciali tedesche le hanno conferito per il settimo anno consecutivo il premio "Best Brands" per il

2011 come miglior marchio nella produzione di unità di refrigerazione, in occasione del sondaggio annuale condotto dalla Dekra di Stoccarda.

Thermo King, produttore leader di sistemi di controllo della temperatura per il trasporto per una vasta gamma di applicazioni mobili, marchio di Ingersoll Rand, azienda leader a livello mondiale nella realizzazione e nel supporto di ambienti sicuri, confortevoli ed efficienti nei mercati commerciali, residenziali e industriali, ha ricevuto il premio per la prima volta nel 2005 quando Dekra decise di estendere il sondaggio ai mercati della fornitura di veicoli commerciali, prima limitato al settore degli autocarri e degli autobus.

Oltre 7.500 lettori, scelti tra i professionisti tedeschi del settore veicoli commerciali, hanno partecipato al sondaggio di quest'anno, organizzato da tre riviste di categoria, "Lastauto Omnibus", "Fernfahrer" e "Trans Aktuell". I lettori dovevano scegliere il miglior marchio in 24 categorie diverse.

In Germania Thermo King può contare su una rete di vendita e assistenza a livello nazionale che si avvale di cinque concessionarie e 71 centri assistenza autorizzati. L'azienda gestisce in tutto il mondo 10 stabilimenti produttivi e 17 centri di distribuzione di parti di ricambio.

Le vendite e l'assistenza vengono gestite, invece, da una rete mondiale di concessionarie costituita da 865 aziende indipendenti dislocate in 75 Paesi.



Ceva logistics per altri tre anni con Honda of the UK Manufacturing

## TUTTI I COMPONENTI AL LORO POSTO

MILANO - Per altri tre anni, tanto dura l'estensione del contratto, Ceva Logistics continuerà a gestire le attività logistiche inbound per Honda in Europa. Uno dei più importanti operatori logistici al mondo ha rinnovato la partnership con Honda of the UK Manufacturing (HUM), filiale del costruttore giapponese. Ceva Ground Europe, con sede in Belgio, ad Antwerp, proseguirà dunque nella gestione delle attività logistiche inbound di HUM, coordinando la raccolta di componenti dai fornitori in oltre 40 sedi in Europa e il loro successivo trasporto all'impianto di produzione HUM a Swindon, nel Regno Unito. La soluzione fornita da Ceva Ground assicura che i componenti siano consegnati, movimentati e presentati correttamente in modo da soddisfare le esigenze

dei programmi di costruzione di HUM. L'operatore logistico gestirà anche una rete di operatori di trasporto e di trasportatori terzi, oltre alla pianificazione del trasporto e alle attività di controllo delle consegne. Ceva offrirà anche servizi di Network Engineering, reportistica completa (KPI Reporting) e verifica delle fatture di trasporto, in modo da garantire il mantenimento di elevati standard di qualità. La vasta gamma di servizi offerti al cliente è basata sulle avanzate soluzioni IT di Ceva, che garantiscono a HUM la visibilità sulle fasi della supply chain e la capacità di gestire gli eventi dal punto di raccolta a quello di consegna. Utilizzando gli stessi processi, Ceva Ground controllerà, infine, le attività di restituzione degli imballaggi vuoti.



CONTINENTAL / Rafforzato il team europeo di esperti di pneumatici e logistica

## PIENA CONSULENZA ALLE FLOTTE INTERNAZIONALI

MILANO - Favorire il successo economico delle imprese di trasporto mediante una gestione efficiente dei pneumatici e del parco veicoli. È quanto si propone di fare Continental con il rafforzamento del team europeo di consulenti per le flotte internazionali. Thomas Wolf dirigerà un nuovo gruppo di professionisti esperti di pneumatici e logistica che supporterà le aziende del settore dell'autotrasporto che hanno filiali e parchi veicoli in diversi Paesi europei. Il team "International Fleet Business Truck Tires EMEA" si concentrerà sulle attività di consulenza quali la valuta-



Thomas Wolf, Responsabile Europa per i servizi alle flotte internazionali di Continental



Ole Winther, Responsabile per la consulenza alle flotte per la Regione Scandinava e Regno Unito



Alain Vandamme, Responsabile per la consulenza alle flotte per Benelux, Francia, Italia, Portogallo e Spagna

zione delle procedure aziendali e il controllo dei costi. "Il nostro obiettivo è raggiungere il maggior livello di efficienza possibile, indicando le soluzioni che portano al successo economico - spiega Thomas Wolf, Responsabile Europa per i servizi alle flotte internazionali, che ha alle spalle una carriera internazionale ultradecennale nel campo della consulenza alle flotte - Abbiamo introdotto la rete di consulenza nel mercato dell'Europa Occidentale, ora pensiamo a impegnarci anche nell'Europa Orientale". Al team di Wolf si sono uniti anche Ole Winther e Alain Vandamme, nuovi Regional Manager per le flotte. Winther è Responsabile per la consulenza alle flotte per la Regione Scandinava e Regno Unito, mentre Vandamme per Benelux, Francia, Italia, Portogallo e Spagna.



# Tecnologia ZF – una scelta intelligente.

Perché i nostri componenti  
e sistemi innovativi aumentano  
la redditività dei vostri veicoli.



[www.zf.com](http://www.zf.com)

Nel settore del trasporto merci, economicità, affidabilità e flessibilità sono fattori di competitività determinanti. In questa ottica, i prodotti innovativi ZF vi permettono di prendere un margine di vantaggio decisivo rispetto alla concorrenza. I cambi, sterzi e sistemi assale ZF contribuiscono ad assicurare il controllo sicuro ed economico della forza motrice, a ridurre l'usura dei componenti del veicolo, a proteggere il carico e soprattutto a minimizzare l'impatto sull'ambiente nonché a diminuire l'affaticamento del conducente. Buoni motivi che spiegano l'utilizzo di trasmissioni e sistemi autotelaio ZF su milioni di veicoli in tutto il mondo.

Trasmissioni e sistemi autotelaio



MICHELIN / IL NUOVO PNEUMATICO AUTOCARRO DALLA A ALLA Z

# Tutti i segreti dell'X MultiWay 3D

Paolo Romani

**MILANO** - Guidare su tutti i tipi di strada in qualsiasi condizione meteorologica; risparmiare tempo e carburante assicurando nel contempo affidabilità e sicurezza di guida. È quanto promette agli autotrasportatori il nuovo Michelin X MultiWay 3D, innovativo pneumatico autocarro che intende rispondere alle esigenze degli operatori professionali del trasporto regionale ma non solo: anche nel caso del trasporto nazionale su lunghe distanze, X MultiWay 3D è in grado di fare la differenza. Andiamo a conoscerlo più da vicino.

**A** COME ADERENZA. Aderenza in tutte le situazioni. È questo uno dei must del nuovo pneumatico autocarro proposto da Michelin. X MultiWay 3D è adatto a tutti i tipi di fondo stradale e condizione meteo. La tenuta di strada in curva e l'aderenza in fase d'accelerazione all'uscita di una curva sono nettamente migliorate, così come la frenata d'emergenza su fondo bagnato.

**B** COME BUSINESS. X MultiWay 3D è incentrato sul business dell'azienda di trasporti perché risolve le notevoli problematiche del trasporto stradale e in particolare del trasporto regionale che oggi si svolge in un contesto più difficile dal momento che entrano in gioco diversi fattori: trasportare di più al costo più basso in tutte le condizioni e nella massima sicurezza; soddisfare le esigenze dei clienti che richiedono tempi di consegna più brevi; ridurre l'impatto ambientale del trasporto.

**C** COME CARCASSA. La carcassa Energy Flex Michelin e la robustezza della scultura garantiscono una notevole longevità al pneumatico. Grazie alla robustezza sono richiesti meno interventi e quindi costi inferiori e minori tempi di fermo del veicolo, a vantaggio del guadagno di tempo e di produttività non trascurabile per l'azienda di trasporti.

**D** COME "DOPPIA ONDA". Le lamelle 3D a "Doppia Onda" sono una tecnologia brevettata da Michelin. Si tratta di lamelle tridimensionali che assicurano la rigidità dei tasselli di gomma e limitano l'usura del pneumatico. Lavorando contemporaneamente in senso orizzontale e verticale, queste lamelle conferiscono una longevità superiore rispetto a quella di una scultura tradizionale.

**E** COME ECOLOGIA. Risparmio di carburante e longevità chilometrica, associata alla ricostruibilità permettono di ridurre in pari misura l'impatto del pneumatico sull'ambiente grazie al fatto che vengono preservate le materie rimanendo il numero di pneumatici da produrre. La riduzione dei consumi e la maggiore durata contribuiscono inoltre a un aumento della produttività delle aziende di trasporti.

**F** COME FREQUENTE. Il tra-



Il Michelin X MultiWay 3D XDE. Sotto, il fratello XZE.

sporto regionale su gomma è sempre più frequente. Rappresenta in Europa Occidentale il 62 per cento del traffico pesante ed è stimato in crescita nel periodo 2010-2013. Mediamente, in Europa il trasporto regionale avviene per il 60 per cento su strade regionali o provinciali e per il 40 per cento su strade nazionali o autostrade. Non manca l'impiego dei veicoli su strade non asfaltate. Le distanze percorse sono variabili: da 80 a 500 km.

**G** COME "GOCCIA D'ACQUA". Queste lamelle 3D sono autorigeneranti e riescono a mantenere costante il livello di aderenza dei pneumatici per trasporto pesante nonostante l'usura. La tecnologia consiste nel collocare canali cilindrici a forma di goccia d'acqua al centro del tassello in gomma. Quando l'usura raggiunge i due terzi del pneumatico, i canali di aprono progressivamente per ridisegnare nuovi spigoli al centro del tassello di gomma. In questo modo, la scultura si rigenera da sola. Il risultato è che il Michelin X MultiWay 3D mantiene l'aderenza, a vantaggio della sicurezza.

**H** COME HEAVY. X MultiWay 3D intende rispondere prontamente alle esigenze del trasporto pesante su tratte regionali ma non solo: anche nel caso del trasporto su lunghe distanze, il nuovo pneumatico di Michelin è in grado di dire la sua, pur non sostituendo la gamma X Energy Saver Green che offre altissime prestazioni in questo segmento.

**I** COME INFINICOIL. Grazie alla tecnologia InfiniCoil incorporata negli X MultiWay 3D Serie 70, la capacità di carico è stata implementata a 8 tonnellate

sull'assale anteriore e la carcassa dura pertanto di più.

**J** COME JOURNEY (VIAGGIO). "Fate buon viaggio, con ogni strada". È la frase che ben sintetizza le qualità prestazionali dell'X MultiWay 3D. Viaggiare nelle migliori condizioni operative, con la certezza di poter contare su un pneumatico in grado di soddisfare più esigenze contemporaneamente e districarsi nelle situazioni più impegnative.

**K** COME KM. La resa chilometrica è un elemento che qualifica la nuova gamma X MultiWay 3D come altamente concorrenziale. Per i pneumatici Drive questa resa arriva fino al 30 per cento in più, per i pneumatici dell'assale anteriore fino al 15 per cento in più.

**L** COME LONGEVITÀ. La longevità dell'X MultiWay 3D è ulteriormente allungata da un tasso di ricostruibilità senza pari in utilizzo regionale, più del 91 per cento per la misura 315/80 R 22.5 e più del 94 per cento per la 315/70 R 22.5.

**M** COME MICHELIN DURABLE TECHNOLOGIES. Si chiama così la serie di soluzioni tecniche innovative che troviamo applicate nell'X MultiWay 3D. Per le gomme dell'assale motore i nuovi pozzetti "TowerPump" completano le lamelle autorigeneranti e quelle a "Doppia Onda". Sui pneumatici dall'assale direzionale, le nuove lamelle "Delta" offrono aderenza in tutte le condizioni.

**N** COME NOVITÀ. La gamma pneumatici autocarro di Michelin è ampia articolata e in grado di supportare le esigenze dei professionisti e dei loro veicoli, in tutte le condizioni di impie-

go, nel trasporto merci e persone, on e off road. X MultiWay 3D è l'ultima di una continua serie di novità che caratterizzano la proposta del costruttore francese.

**O** COME OTTIMALI. Le lamelle a piena profondità conferiscono al pneumatico ottimali prestazioni d'aderenza e motricità sui suoli lisci e scivolosi. La capacità di guida in condizioni invernali o su fondi fangosi spiega la marcatura "M+S" ("Mud & Snow") sulle gomme anteriori e posteriori. Viene migliorata anche la frenata e l'aderenza trasversale su fondi con scarsa aderenza. Nella frenata d'emergenza su fondo poco aderente, con pneumatici usati per 2/3, c'è un guadagno di 8 metri, pari a uno spazio di frenata ridotto del 25 per cento.

**P** COME POLIVALENZA. Il nome dato al nuovo pneumatico esprime la sua polivalenza, dettata dalle soluzioni tecniche innovative denominate Michelin Durable Technologies. Progettato per la guida su autostrade, strade provinciali, regionali e statali, offre elevata motricità su qualsiasi fondo stradale ed è adatto a tutte le stagioni dell'anno.

**Q** COME QUALITÀ. La qualità di ogni pneumatico Michelin è anche qualità alla fonte, in sede di fabbricazione. Per l'X MultiWay 3D, così come per tutti gli altri prodotti del catalogo Michelin, i tecnici del colosso francese studiano meticolosamente ogni dettaglio che concerne l'utilizzo il più possibile completo del pneumatico. Ne è una prova il fatto che come tutti i pneumatici trasporto pesante del brand anche il nuovo X MultiWay 3D è progettato sin dall'inizio nell'ottica della sua riscopitura e ricostruzione.

**R** COME RISPARMIO. Il risparmio di carburante, con conseguente riduzione delle emissio-



Dettaglio per dettaglio alla scoperta delle qualità tecniche e prestazionali della nuova gamma di pneumatici autocarro specificamente pensata per il trasporto regionale ma che si dimostra adatta anche alle tratte sulla lunga distanza.

ni di CO2, si ottiene grazie all'abbassamento del livello di resistenza al rotolamento dell'X MultiWay 3D. Risparmio che raggiunge il 25 per cento, in base alle misure e alle posizioni, rispetto alle gamme precedenti. La giusta pressione permette di risparmiare 0,24 litri/100 km di carburante e di sfruttare al massimo le caratteristiche della gamma X MultiWay 3D. Inoltre, il controllo della geometria di ogni assale può portare a un ulteriore risparmio di 0,59 litri/100 km.

**S** COME SPALLE. Grazie alle spalle più larghe, il Michelin X MultiWay 3D offre una maggiore robustezza per resistere alle aggressioni derivanti da contatti con il bordo dei marciapiedi e delle rotatorie.

**T** COME TOWERPUMP. Abbinati alle lamelle a "Doppia Onda" e a "Goccia d'Acqua" sullo stesso tassello di gomma, i pozzetti 3D "TowerPump" conferiscono maggiore motricità su fondo scivoloso: il residuo d'acqua che s'infiltra sotto l'area di contatto è incamerato e poi fatto rifluire nei pozzetti cilindrici verticali che agiscono come mini-pompe.

**U** COME USURA. La nuova scultura lamellizzata e orientata consente una regolare forma d'usura, quindi minori interven-

ti e minori fermo veicoli, a vantaggio della sicurezza e della redditività aziendale.

**V** COME VITE. X MultiWay 3D ha quattro vite: il pneumatico nuovo può essere riscopito e successivamente ricostruito e nuovamente usato. Poi, è consentita un'ulteriore riscopitura per dargli una quarta possibilità di utilizzo. La riscopitura e la ricostruzione Michelin Remix permettono di ottimizzare il rendimento chilometrico, salvaguardando sicurezza e ambiente. Le soluzioni sviluppate da Michelin aumentano di due volte e mezzo la durata del pneumatico, risparmiando dal 70 al 75 per cento di materie prime.

**W** COME WORLD (MONDO). Il Gruppo Michelin, costituito nel 1889, è una società leader a livello mondiale. Conta su 70 siti di produzione in 18 Paesi e oltre 110mila dipendenti, tra cui più di 6mila ricercatori suddivisi su tre continenti: America, Europa e Asia. Ogni anno Michelin produce più di 175 milioni di pneumatici, oltre 10 milioni di carte e guide vendute in più di 170 Paesi e 875 milioni di itinerari calcolati grazie a ViaMichelin. Nel 2010 ha registrato vendite nette per 17,9 miliardi di euro. Ampio il portafoglio di marchi del Gruppo: Michelin, BFGoodrich, Kleber, Uniroyal, Riken, Taurus, Kormoran, Warrior, Pneu Laurent, Recamic, Michelin Remix, Eurmaster, TCI Tire Centers, TyrePlus.

**X** COME XZE E XDE. Il Michelin X MultiWay 3D XZE Serie 80 Front (315/80 R 22.5) è disponibile già da maggio, l'XDE Serie 80 Drive (315/80 R 22.5) da luglio. Sempre dallo scorso mese di maggio sono disponibili anche gli X MultiWay 3D XZE e XDE Serie 70 (315/70 R 22.5 e 315/70 R 22.5).

**Y** COME YEAR (ANNO). Ogni anno Michelin investe nel settore ricerca e sviluppo circa 500 milioni di euro. Un grande impegno e un intenso lavoro che hanno come obiettivo la creazione di soluzioni innovative come il pneumatico X MultiWay 3D che presenta un inedito equilibrio di prestazioni.

**Z** COME ZERO PROBLEMI. Zero problemi per la mobilità. Oltre al pneumatico in sé, Michelin offre servizi associati che prontamente ed efficacemente rispondono alle esigenze dei professionisti del trasporto, come quelle di assistenza e manutenzione.





I nuovi pneumatici della Serie 01 garantiscono sicurezza e prestazioni ottimali in tutte le condizioni stradali tipiche dell'autunno e dell'inverno, sulle medie e lunghe percorrenze. Gli FW:01 equipaggiano gli assi sterzanti, i TW:01 gli assi motori.



Pirelli FW:01 garantisce trattività e grip su fondi stradali difficili anche oltre la metà dell'usura del battistrada.



FW:01 e TW:01 (sopra) sono disponibili nelle misure 295/80 R 22.5, 315/60 R 22.5, 315/70 R 22.5 e 315/80 R 22.5.

cio ecologico, grazie alla bassa resistenza al rotolamento, determina un minore consumo di carburante e di emissioni di CO<sub>2</sub>. A ciò si aggiunge la ricostruibilità dei due prodotti, le mescole prive di olii altamente aromatici e la maggiore silenziosità: tutte qualità "green" sintetizzate nell'etichetta Ecoimpact comune a tutte le coperture di ultima generazione della Serie 01.

**DETTAGLI DI PRECISIONE**

FW:01 presenta un profilo battistrada a spalla ribassata per un'ottimale distribuzione della pressione di contatto al suolo: ciò garantisce regolarità di usura e resa chilometrica. La fitta lamellatura offre aderenza e precisione di guida e il battistrada di dimensioni maggiorate assicura miglior chilometraggio. Inoltre, la profonda lamellatura nelle legature dei cordoli centrali è garanzia di trattività e grip, anche oltre la metà dell'usura del battistrada.

Con TW:01, la sequenza della lamellatura trasversale e degli incavi è ottimizzata per favorire la cattura della neve e conferire trattività e stabilità. Il disegno battistrada è direzionale per ottimizzare il grip su asciutto e bagnato, la ridot-

**PIRELLI / FW:01 E TW:01 NUOVE PROPOSTE PER LA STAGIONE FREDDA DI CAMION E BUS**

# L'inverno non fa paura

Fabio Basilico

MILANO - L'inverno è ancora lontano ma è bene prepararsi per tempo. Specie se di mezzo c'è l'equipaggiamento di pneumatici adatti ad affrontare le insidie della stagione fredda. La sicurezza, insieme al rispetto per l'ambiente, è la caratteristica fondamentale delle nuove proposte per camion e bus in materia di pneumatici winter firmati Pirelli. Si tratta dei nuovi pneumatici della Serie 01, in grado di garantire sicurezza e prestazioni ottimali in tutte le condizioni stradali tipiche dell'autunno - quando ci sono le prime avvisaglie della cattiva stagione in arrivo - e dell'inverno. I nuovi pneumatici FW:01, per equipaggiamento di assi sterzanti, e TW:01, per assi motori, sono stati appositamente ideati dalla Ricerca Pirelli per assicurare massima operatività su superfici bagnate, innevate o ghiacciate e con

temperature inferiori ai quattro gradi centigradi, sulle medie e lunghe percorrenze. Un ampio range di utilizzo dunque.

**INNOVATIVO BATTISTRADA**

Un ruolo fondamentale nell'assicurare queste prestazioni è quello ricoperto dagli innovativi disegni battistrada e dalla particolare formulazione delle mescole. FW:01 e

TW:01 sono caratterizzati dalla profonda e fitta lamellatura e dalla sequenza ottimizzata di incavi e tasselli che garantiscono da un lato un'ottimale presa "neve su neve" del pneumatico, a vantaggio di tenuta di strada, trattività e massima aderenza, e dall'altro consentono un elevato comfort acustico.

Tutto questo, insieme all'elevato chilometraggio massimizzato dalla combinazione di FW:01 su assi sterzanti e

TW:01 su assi motori, rende ottimale l'impiego delle nuove linee di pneumatici anche sugli autobus.

Per quanto riguarda le mescole battistrada, oltre all'impiego della tecnologia bistrato (DLTCDual Layer Tread Compound), Pirelli ha impiegato formulazioni innovative (con due domande di brevetto depositate) che prevedono un elevato impiego di silice, sia nella mescola della fascia battistrada che in quella del sot-

tostrato. L'obiettivo è garantire migliori prestazioni in condizioni climatiche critiche, in termini di resistenza alla basse temperature e migliore trattività e aderenza su fondi scivolosi.

Anche FW:01 e TW:01 sfruttano la tecnologia SATT, la più avanzata per la produzione di pneumatici truck. Inoltre, sono contraddistinti dalla marcatura Ecoimpact sul fianco, che certifica il minore impatto ambientale. L'approc-

ta mobilità dei tasselli limita la resistenza al rotolamento e consente il risparmio di carburante.

Come nel caso dell'FW:01, il battistrada di dimensioni maggiorate assicura una migliore resa chilometrica. FW:01 e TW:01, che si avvalgono di marcatura M+S, sono disponibili sul mercato da questo autunno nelle misure 295/80 R 22.5, 315/60 R 22.5, 315/70 R 22.5 e 315/80 R 22.5.

**CONCORSO / Coinvolti direttamente i professionisti del settore**

## "DAI VOCE ALLA SICUREZZA", TRASPORTATORI PROTAGONISTI

MILANO - È espressamente rivolto a loro, gli autotrasportatori italiani, che quotidianamente percorrono centinaia di chilometri e sono direttamente coinvolti nel prevenire qualsiasi incidente stradale e promuove la sicurezza. Stiamo parlando del concorso "Dai voce alla sicurezza" che Pirelli promuove in occasione del centenario della Business Unit

Truck al fine di sensibilizzare gli operatori del trasporto sul tema prioritario della sicurezza stradale. "Dai voce alla sicurezza" è il primo concorso rivolto agli autotrasportatori italiani e raccoglie le opinioni e le proposte dei professionisti del trasporto sui temi di attualità legati alla sicurezza stradale. Parte il 15 settembre e si conclude a metà ottobre.

infatti soprattutto dal pneumatico, unico contatto tra veicolo e fondo stradale. Media partner dell'iniziativa è Trasporti-Italia.com, portale giornalistico italiano dedicato alla mobilità e alla logistica, attraverso il quale Pirelli veicolerà tutte le iniziative legate al concorso, grazie a una serie di applicazioni realizzate per l'occasione dai professionisti dell'agenzia Connexia.

I messaggi più interessanti saranno raccolti e pubblicati nella sezione Truck & Bus del sito Pirelli e mandati in "loop on air" sul canale radio virtuale creato per l'occasione dalla Casa italiana. Gli stessi messaggi saranno trasmessi anche sulla pagina Facebook di Trasporti-Italia.com e sull'applicazione iPhone della testata, in cui la "community" degli autotrasportatori avrà l'opportunità di commentare i messaggi pubblicati. Il concorso "Dai voce alla sicurezza" è legato all'impegno di Pirelli nella promozione di iniziative che si ispirano e che applicano i principi della Carta Europea per la Sicurezza Stradale, di cui il gruppo italiano è firmatario. Le attività lanciate da Pirelli mirano ad accrescere la consapevolezza di automobilisti e autotrasportatori sul ruolo determinante della qualità e della manutenzione dei pneumatici nella prevenzione degli incidenti.

Un concetto sempre valido, che si tratti di percorrere una strada durante la stagione estiva o nelle più impegnative situazioni invernali.

**AL CENTRO DELLA TRASFORMAZIONE DELL'AUTOTRASPORTO ITALIANO**

"L'autotrasporto italiano - si legge nel comunicato diffuso da Pirelli - sta attraversando in questi mesi una delicata fase di trasformazione ed evoluzione in cui il tema della sicurezza ricopre un ruolo centrale. Per questo motivo Pirelli ha deciso di chiedere ai diretti interessati quali potrebbero essere le iniziative da intraprendere per rendere più sicura la circolazione stradale. Gli autotrasportatori potranno lasciare a un numero verde un messaggio vocale della durata massima di un minuto, spiegando che cosa vuol dire essere professionista del trasporto con suggerimenti sulla sicurezza stradale. In alternativa, potranno inviare un sms".

Con una formula originale, "Dai voce alla sicurezza" invita nello specifico i professionisti del trasporto a riflettere sull'importanza dei pneumatici: tenuta in curva, trattività, aderenza sul bagnato e spazio di frenata di un mezzo pesante dipendono



## LIGHT COMMERCIAL VEHICLES

FIAT PROFESSIONAL / NUOVO DOBLÒ SORPRENDE ANCORA IN VESTE  
DI PRIMO AUTOCARRO LEGGERO FABBRICATO INTERAMENTE DAL COSTRUTTORE

# Com'è comodo lavorare



**Un modello "Original Equipment Manufacturer" arricchisce la gamma di proposte del popolare veicolo commerciale di Fiat Professional. Offerto a partire da 16.570 euro, Nuovo Doblò si presenta come light truck dalle dimensioni esterne contenute e praticissime nonché dalle ampie possibilità di carico, come si conviene a un efficiente veicolo da lavoro.**

Marco Chinicò

TORINO - Nuovo Doblò continua a sorprendere. È ufficialmente iniziata quest'estate la commercializzazione della versione Work Up del popolare veicolo commerciale di Fiat Professional. Un modello che rappresenta il raggiungimento di un importante traguardo nel segmento di riferimento. Doblò Work Up è infatti il primo autocarro leggero, light truck, fabbricato interamente dal costruttore, a garanzia di qualità e affidabilità. In Italia, Doblò Work Up viene proposto con un listino prezzi che parte da 16.570 euro per la versione equipaggiata con motore turbodiesel 1.3 Multijet da 90 cv Euro 4. Oltre a questo, in questa fase di lancio è prevista anche la disponibilità del turbodiesel 1.6 Multijet da 105 cv Euro 4; successivamente l'offerta si amplierà con l'arrivo delle stesse motorizzazioni nelle varianti Euro 5 e di un 2.0 Multijet 135 cv Euro 5.

Nuovo Doblò Work Up è un "piccolo camion" a cui dunque ben si addice la definizione di "Original Equipment Manufacturer". Re-inventando il concetto di "small truck", Fiat Professional presenta sul mercato un veicolo che non potrà non suscitare l'interesse dei professionisti. Un veicolo dal design unico nel suo genere che entra in un segmento mai esplorato prima da un grande costruttore: una nuova versione "autocarro" con dimensioni esterne molto contenute che gli permettono

un agevole utilizzo urbano anche nei passaggi stretti e difficili, per arrivare ovunque, muoversi agevolmente tra il traffico e consentire lo svolgimento puntuale di una qualsiasi attività lavorativa.

Nel contempo, il Nuovo Doblò Work Up è quanto mai generoso nell'offrire spazi per il carico. Le misure del cassone sono di tutto rispetto tenendo conto dei 2,3 m di lunghezza, gli 1,82 m di larghezza e i 4 metri quadrati di superficie di carico. Il light truck ha una portata fino a 1.000 chilogrammi, resa possibile dalle inedite sospensioni posteriori Bi-Link

che assicurano significativi carichi massimi ammessi sugli assi: 1.120 kg sull'anteriore e 1.450 kg sul posteriore.

Per assicurare prestazioni di carico, robustezza, leggerezza e minori consumi è stato adottato un cassone con telaio in acciaio alto-resistenziale, con pianale in legno multistrato antisdrucchiolo e sponde in lega leggera di alluminio. Sotto il pianale è stato ricavato un vano utile per stivare utensili e strumenti di lavoro, anche lunghi e ingombranti, in tutta sicurezza e al riparo da agenti atmosferici. Inoltre, su ciascuna delle fiancate del veicolo è presente una prati-



*Per assicurare prestazioni di carico, robustezza, leggerezza e minori consumi è stato adottato un cassone con telaio in acciaio alto-resistenziale, con pianale in legno multistrato antisdrucchiolo e sponde in lega leggera di alluminio. Gli interni (in centro) sono all'insegna di comfort e versatilità.*

te. Le unità Euro 5 offrono di serie il sistema Start&Stop (particolarmente utile per la mobilità in ambito urbano) e il filtro antiparticolato.

Significativa anche la dotazione di sicurezza. Per garantire un ottimale comportamento dinamico, comfort e sicurezza attiva in tutte le condizioni di fondo stradale e carico, il veicolo Fiat Professional è stato dotato di soluzioni meccaniche innovative tra cui spicca la già citata sospensione posteriore Bi-Link. La tenuta di strada, costante e prevedibile, è assicurata anche dall'adozione di serie dei più avanzati dispositivi elettronici per il controllo della stabilità quali ABS con il correttore elettronico di frenata EBD. A richiesta, è disponibile anche l'ESP completo del sistema Hill-holder che assiste il guidatore nelle partenze in salita.

Gli airbag frontali completano l'equipaggiamento dedicato alla sicurezza mentre tante piccole soluzioni intelligenti riescono a trasformare la cabina di guida in un vero e proprio ufficio viaggiante, come il ripiano sottopadiglione, la tavoletta portadocumenti su plancia e tanti pratici vani portaoggetti. Doblò Work Up dispone anche di soluzioni tecniche e dotazioni tecnologiche che creano condizioni invidiabili di comfort e favoriscono l'attenzione alla guida: dal climatizzatore, disponibile anche nella versione automatica, al Cruise Control, dal sistema viva voce integrato Blue&Me al navigatore "Blue&Me TomTom".

Doblò Work Up non lesina nulla anche in fatto di performance motoristiche: tutti i propulsori si contraddistinguono per piacere di guida, prestazioni, silenziosità, bassi costi operativi in termini di consumi e manutenzione oltre che per affidabilità e rispetto dell'ambien-

# DUCATO. COSÌ GRANDE DA POTERCI COSTRUIRE UNA FORTUNA.



Perfetto per qualunque lavoro, ma non per un lavoro qualunque.

- Fino a 20 quintali di portata e 17 m<sup>3</sup> di volume
- Gamma motori Multijet e Natural Power a metano
- 4 passi, 3 altezze e 4 classi di portata

Lubrificanti originali  
PETRONAS  
**SELENIA**

FIAT PROFESSIONAL TI INVITA A TORINO  
PER LE GRANDI MOSTRE DI  
[www.italia150.it](http://www.italia150.it)

ESPERIENZA  
ITALIA 150



**PROFESSIONAL**

INTERVISTA / Guido Montanari, direttore vendite business Citroën Italia

## “COSÌ L'INTESA CON GIOTTILINE”

**FIRENZE** - Grande soddisfazione per il management della filiale italiana del costruttore francese che ha gestito in proprio l'intero accordo. Per Citroën Italia questo è il primo ingresso nel mondo del camper.

**Come avete raggiunto questo risultato?**

“Ci siamo arrivati perché da un po' puntavamo su questo mercato - spiega Guido Montanari, direttore vendite business - La nostra penetrazione nel settore dei veicoli commerciali a partire dal 2006, in contemporanea con il lancio del restyling del Jumper, ha avuto un grosso incremento, dal 3 per cento di quota di mercato siamo arrivati a un 7,5 e negli ultimi due anni ci disputiamo con Peugeot la seconda posizione, cioè il posto di primi importatori. Dopo questo exploit ci siamo chiesti quali potevano essere i settori in cui espanderci. Quello dei camper in Italia è importante, con una produzione rilevante che negli anni migliori ha toccato i 18mila pezzi. Di recente c'è stata un po' di crisi ma i numeri sono rimasti. Abbiamo quindi iniziato a guardarci intorno e con il Gruppo GiottiLine abbiamo trovato una particolare intesa. Anche loro erano interessati ai nostri prodotti e dopo un lungo dialogo, perché bisogna garantire una gran quantità di servizi, abbiamo deciso che con l'ingresso in listino delle versioni Euro 5 sarebbe partito l'accordo, che dura tre anni e comprende quasi per intero la loro produzione. Siamo contenti di lavorare con GiottiLine, che è un marchio alto di gamma nei camper e questo si sposa con quelle che sono le strategie Citroën negli ultimi tempi. Una bella avventura insomma”.

**Dal punto di vista tecnico cosa ha comportato?**

“In Francia da anni garantiscono forniture per il mercato locale, quindi il prodotto esisteva già. L'autotelaio adatto al mercato camping car viene prodotto sempre nella fabbrica Sevell. Dato che la base c'era, così come tutte le specifiche necessarie, l'abbiamo soltanto un po' adattata all'Italia. Del resto in Val di Sangro vengono prodotte anche le versioni camper del Ducato”.

**Dal punto di vista delle motorizzazioni quali utilizzerete?**

“L'accordo con loro prevede l'uso delle motorizzazioni 2.2 HDi Euro 5 con 110 e 130 cv, motori del gruppo Psa che derivano dalla joint venture con Ford, mentre il 3.0 HDi da 180 cv è un motore condiviso con Fiat. Abbiamo in listino anche un 2.2 da 150 cv, che però al momento non rientra in questo contratto”.

**Quali versioni sono maggiormente richieste da chi acquista camper?**

“Soprattutto il 130 cv, con il 180 cv che viene scelto soprattutto dalla clientela tedesca, per cui c'è una linea di prodotti dedicati”.

**Questo vi fa fare un ennesimo salto in avanti nel mercato Italia. Dove contate di arrivare?**

“A mantenere saldamente il secondo posto, cioè essere i primi costruttori stranieri in Italia. In più vogliamo crescere. Quello dei mezzi da lavoro è un mercato sempre più interessante, che a differenza dell'auto, ancora in crisi, sta tenendo e quindi essere presenti con successo anche per i nostri concessionari è molto positivo. Oggi vendiamo circa 14mila pezzi all'anno, arrivare a 16mila sarebbe un buon risultato”.

**Voi avete un prodotto molto simile a Peugeot e anche al costruttore nazionale, questa è una difficoltà oppure vi aiuta?**

“Per noi è innanzitutto un'opportunità, perché sul mercato italiano, in cui il prodotto Fiat Professional ha quote molto alte, avere dei veicoli con la stessa impostazione aiuta, con tutti i possibili clienti che conoscono già le caratteristiche tecniche del prodotto. La sfida è che lottiamo con un grande competitor come Fiat e questo ci esalta. È uno stimolo alla creatività, ci siamo inventati ad esempio sui furgoni l'omaggio del pack techno, cerchiamo di applicare anche nel mercato dei veicoli commerciali iniziative di cui siamo stati precursori nel mondo dell'auto. Usiamo in sostanza anche per i furgoni lo stesso metodo, cercando di fare cose nuove, di essere



Guido Montanari, direttore vendite business Citroën Italia

un po' estroversi e un po' innovativi”.

**Tornando al mondo dei camper state cercando altri accordi e pensate di poter guadagnare ulteriori quote?**

“Quest'anno vogliamo lavorare bene con il Gruppo GiottiLine, affinando al massimo la nostra capacità di soddisfare le loro richieste. Non è un mondo semplice per noi, c'è da gestire tutto l'approvvigionamento, le esportazioni, con veicoli che vanno in produzione adesso e le cui garanzie devono essere attivate in un momento successivo. L'anno prossimo l'idea è di allargare il giro delle forniture. In questo momento come Citroën Italia stiamo tirando la volata ai nostri cugini tedeschi e francesi, questo accordo può infatti aprire anche a loro un mercato del tutto nuovo”.

CITROËN / FORNITURA DI 3.000 JUMPER AL GRUPPO GIOTTILINE

# Irruzione nel mondo dei camper

Mauro Zola

**FIRENZE** - Ingresso in grande stile nel mondo del camper per Citroën Italia, che ha stretto un accordo con il Gruppo GiottiLine per la fornitura in tre anni di tremila Jumper, coprendo in pratica l'intera produzione dell'allestitore toscano. L'accordo è stato presentato in contemporanea con la nuova linea GiottiLine per il prossimo anno, tutta già naturalmente montata sulle versioni camping car del Jumper. Nella stessa occasione sono stati presentati di fatto i nuovi Jumper con motorizzazione Euro 5 che sono in via di omologazione e già ordinabili nelle concessionarie italiane da fine luglio.

Il perché il Gruppo Giotti, che dal 2004 opera nel mondo del camper, abbia deciso di rivolgersi a Citroën l'ha spiegato chiaramente l'Amministratore delegato Leonardo Giotti: “Abbiamo cercato un prodotto che



*I camper GiottiLine integreranno il meglio che la tecnologia Citroën è in grado di offrire, ad esempio in tema di sicurezza. Per il comfort di bordo sarà disponibile una sospensione posteriore rinforzata.*

avesse una meccanica soddisfacente ma anche, cosa ancora più importante, un costruttore che potesse soddisfarci a livello di servizi post vendita e fosse interessato a cominciare un percorso comune. In Citroën abbiamo trovato un interlocutore ottimale, che non a caso sarà presente con uno stand al nostro fianco in tutte le maggiori manifestazioni del settore, a partire da quella di Parma”.

I camper della GiottiLine sono venduti in tutta Europa con

quote interessanti, oltre che naturalmente in Italia, in Germania, che è il secondo mercato di riferimento, e poi in Belgio, in Francia, Spagna, Scandinavia e nell'Europa dell'Est.

### RINNOVAMENTO DELLA GAMMA

“Per quest'anno - ha concluso Giotti - abbiamo perlopiù affinato le nostre linee, un obiettivo non facile dato che migliorare un allestimento già apprezza-

to è a volte più difficile che crearne uno nuovo”. La novità è rappresentata dall'ingresso in listino della gamma Windy. “Giovane e giovanile, con un prezzo molto interessante, che va a posizionarsi in una fascia di mercato che ancora non coprivamo o almeno non ovunque e non con il nostro marchio. La Windy sostituisce la serie Illusion che non verrà più commercializzata da GiottiLine dopo il termine della collaborazione con il nostro par-



L'accordo è stato presentato in contemporanea con la nuova linea GiottiLine per il prossimo anno, tutta già naturalmente montata sulle versioni camping car del Jumper. Nella stessa occasione sono stati presentati di fatto i nuovi Jumper con motorizzazione Euro 5 che sono in via di omologazione e i cui ordini nelle concessionarie italiane sono partiti da fine luglio.

ter spagnolo”.

I nuovi camper GiottiLine saranno tutti equipaggiati come già detto con i nuovi motori Euro 5, per il momento nelle versioni 2.2 HDi 130 cv Fap e 3.0 HDi 180 cv Fap, e integreranno il meglio che la tecnologia Citroën è in grado di offrire, ad esempio in tema di sicurezza, quindi con ABS, Intelligent Traction Control, ESP, oltre al regolatore di velocità e all'airbag per il passeggero proposto di serie. Per aumentare il comfort di bordo sarà inoltre disponibile una sospensione posteriore rinforzata.



RENAULT / INAUGURATO A LE MANS IL RENAULT PRO+ NUMERO 200

# Rete di qualità per i professionisti

La Losanga ha come obiettivo il raggiungimento di un altro traguardo ambizioso: l'apertura di 400 Renault Pro+ in una trentina di Paesi entro la fine del 2012. La rete si articola intorno al concetto di "one stop shop", ovvero una soluzione pratica ed efficace per rispondere a tutte le esigenze dei clienti professionisti in un unico luogo.

Paolo Romani

**LE MANS** - Arriva a 200 il numero delle concessionarie Renault Pro+ inaugurate dalla Casa francese a partire dal 2009. L'ultima in ordine di tempo è ubicata a Le Mans, in Francia. Un grande risultato per Renault che nel giro di pochi anni ha con successo gestito questa massiccia opera di riqualificazione della rete di vendita e assistenza che ha come obiettivo il raggiungimento di un altro traguardo ambizioso: l'apertura di 400 Renault Pro+ in una trentina di Paesi entro la fine del 2012. In Italia, i centri Pro+ sono attualmente 34.

## QUALITÀ DEL SERVIZIO

I primi centri Pro+ sono stati aperti due anni fa per rafforzare la qualità del servizio di vendita e post-vendita destinato alla clientela professionale. Qualità che premia Renault: la Losanga si attesta da 13 anni nella posizione di leader europeo nel mercato dei veicoli commerciali. La rete si articola intorno al concetto di "one stop shop",



ovvero una soluzione pratica ed efficace per rispondere a tutte le esigenze dei clienti professionisti in un unico luogo, sia in termini di vendita di veicoli nuovi e d'occasione e di offerte di finanziamento che nel post-ven-

dità. La rete Pro+ è standardizzata e risponde a un impegno preciso, articolato intorno a cinque punti chiave principali. Il primo è la professionalità delle équipes di vendita e di post-

vendita specializzate, che beneficiano di programmi di formazione specifici. Il secondo è la visibilità dei prodotti della gamma Renault destinati alla clientela professionale: automobili, veicoli commerciali,

veicoli allestiti. Il terzo è la vicinanza e l'efficacia del servizio grazie al raggruppamento in uno stesso luogo di tutti i servizi legati all'uso professionale dell'automobile. Il quarto è la rapidità e la qualità garantite grazie a un'organizzazione flessibile, a equipaggiamenti e attrezzature adatti ai veicoli fino a 7 tonnellate, che permettono di assicurare un trattamento veloce a favore dei clienti in una tempistica breve, annunciata e rispettata. Il quinto è la produttività per il cliente, ottenuta grazie a una risposta che tiene conto dei vincoli connessi allo svolgimento di un'attività professionale: in caso di immobilizzazione del veicolo, la rete Pro+ propone una soluzione di mobilità che può arrivare fino alla messa a disposizione di un veicolo di sostituzione della stessa categoria.

Nella maggior parte dei Paesi, Renault gestisce una struttura denominata Centro Nazionale Renault Pro+ (CNR Pro+) con il compito di fornire un supporto tecnico e commerciale alla rete locale, e se necessario ai clienti finali, e di animare il gruppo di allestitori autorizzati da Renault per trasformare i

veicoli della propria gamma. Il marchio francese propone un'ampia gamma di veicoli commerciali da 2 a 22 metri cubi in grado di rispondere alle più svariate esigenze della clientela professionale, anche grazie alla proposta di veicoli allestiti.

## L'IMPORTANZA DEGLI ALLESTITORI

Per rafforzare la relazione che Renault intrattiene con i suoi partner strategici, cioè gli allestitori, lo scorso anno è stata istituita una nuova procedura d'accordo. L'allegatore è ormai scelto su proposta dei singoli mercati e dopo l'audit riceve un accordo globale per la trasformazione dei veicoli commerciali con il marchio della Losanga. Fino a ora sono stati riconosciuti 200 allestitori in 18 Paesi; in Italia gli allestitori partner sono a oggi 40.

Questa procedura permette a Renault di commercializzare, sin dal lancio di un nuovo veicolo commerciale, tutta la gamma dei mezzi allestiti secondo le necessità della propria clientela, con un livello qualitativo molto elevato.

PIAGGIO / Ingresso nel mercato indonesiano e nuovo centro R&D in Cina

# OFFENSIVA IN ESTREMO ORIENTE

A Foshan, in Cina, sarà realizzato un nuovo Centro di Ricerca e Sviluppo che opererà nei settori dei motori elettrici, dei motori Diesel e dei piccoli veicoli commerciali a basso o nullo impatto ambientale.

La controllata PT. Piaggio segna invece l'ingresso diretto di Pontedera nel mercato indonesiano: commercializzerà i veicoli del Gruppo sinora distribuiti attraverso importatori locali.

**JAKARTA/FOSHAN** - Jakarta e Foshan, Indonesia e Cina. Il Gruppo Piaggio allarga la sua penetrazione in Asia, nello specifico in Estremo Oriente. In un quadro strategico che punta a intercettare la crescente domanda di veicoli commerciali leggeri e di due ruote nella Repubblica Popolare Cinese, Pontedera realizzerà un nuovo Centro di Ricerca e Sviluppo che svolgerà attività di innovazione tecnologica avanzata al servizio di tutte le operazioni che il Gruppo toscano sta realizzando in Asia, non solo in Cina. Il centro sarà ubicato a Foshan, metropoli industriale che conta sette milioni di abitanti e fa parte della provincia del Guangdong. A Foshan ha sede la Piaggio Zongshen Foshan Motorcycle Co. Ltd, joint venture partecipata pariteticamente al 45 per cento da Gruppo Piaggio e Gruppo Zongshen, uno dei principali costruttori cinesi di motori e veicoli a due ruote; la Municipalità di Foshan detiene il rimanente 10 per cento della società. L'annuncio del progetto del nuovo Centro è stato dato proprio a Foshan dal Presidente e Amministratore delegato del Gruppo Piaggio Roberto Colaninno nel corso di un vertice con il Sindaco della città Li Yiwei, il Vice Sindaco Li Zifu e il Direttore del Foshan Economy and Trade Bureau Li Jian. Era presente anche il Console Generale d'Italia a Canton Paolo Miraglia del Giudice, che ha svolto un ruolo prezioso nel rapporto con le istituzioni dell'area.

"La nascita di questo importante Centro di ricerca che sarà controllato al 100 per cento dal Gruppo Piaggio - ha dichiarato Roberto Colaninno - risponde all'esigenza di sviluppare nuovi motori e nuovi veicoli specificamente pensati per le esigenze dei mercati asiatici. In particolare, la domanda di veicoli a due ruote e di veicoli commerciali leggeri è destinata a crescere a ritmo sostenuto anche nei prossimi anni, grazie alla rapida urbanizzazione dei principali Paesi asiatici e alla crescita del potere di acquisto dei consumatori. Sta emergendo inoltre una forte richiesta di soluzioni tecnologiche che riducano drasticamente le emissioni inquinanti e i consumi di carburante, fattori sempre più importanti per i consumatori asiatici. La presenza diretta del Gruppo Piaggio, con propri ricercatori e laboratori, sul principale mercato mondiale delle due ruote ci consen-

tirà di sviluppare ulteriormente le tecnologie di mobilità eco-compatibile in cui il Gruppo è già oggi all'avanguardia a livello globale".

Il nuovo Centro di Ricerca e Sviluppo opererà nei settori dei motori elettrici, dei motori Diesel e dei piccoli veicoli commerciali a basso o nullo impatto ambientale. Il progetto del nuovo Centro R&D cinese del Gruppo prevede la realizzazione di laboratori con strumentazioni ad alta tecnologia, le cui attività saranno svolte da circa 50 ingegneri. Il Centro opererà inoltre nel campo dello scouting e della valutazione qualitativa dei componenti, a supporto delle attività internazionali di purchasing del Gruppo Piaggio. Il Centro di Foshan sarà inserito nell'ambito di un innovativo modello organizzativo a rete, che integrerà a livello worldwide tutte le attività di Ricerca, Sviluppo e Acquisti che il Gruppo oggi realizza in Europa, India e Cina.

Grandi prospettive si aprono anche sul mercato indonesiano, dove Piaggio entra con una nuova società controllata, la PT. Piaggio Indonesia, che commercializzerà direttamente i veicoli del Gruppo sino-



Roberto Colaninno con Roberto Palmieri, Ambasciatore italiano in Indonesia (a sinistra), e Fauzi Bowo, Governatore di Jakarta.

tore italiano in Indonesia Roberto Palmieri. All'evento, che ha coinvolto i principali dealer indonesiani del Gruppo Piaggio e la stampa locale, sono intervenuti anche Costantino Sambuy, Direttore del mercato due ruote Asia del Gruppo, e il Direttore Generale di Piaggio Indonesia, Sergio Mosca. "L'avvio delle operazioni di Piaggio Indonesia è un passaggio fondamentale nella strategia del Gruppo dedicata al Sud-Est Asiatico - ha affermato il numero uno del Gruppo Piaggio - Sulla base del modello sperimentato con successo sul mercato vietnamita, Piaggio articolerà la propria crescita in Indonesia attraverso una serie di step: il primo è l'inizio dell'operatività della nostra società controllata locale, con la costituzione di un'efficiente organizzazione commerciale che consenta sia lo sviluppo della commercializzazione dei nostri veicoli, sia un approfondito studio del mercato indonesiano in termini di prodotti, aspettative dei clienti e prezzi. In prospettiva, se questo mercato manterrà le attese, il Gruppo Piaggio potrà insediare in Indonesia un nuovo stabilimento produttivo per soddisfare la domanda locale".

PT. Piaggio Indonesia distribuirà sul mercato indonesiano le gamme degli scooter Vespa (LX 125 e 150) e Piaggio (Liberty 150 e Zip 100) attualmente prodotti nello stabilimento del Gruppo Piaggio di Vinh Phuc, in Vietnam. Questi prodotti saranno commercializzati attraverso un network di dealer che coprirà le aree della Greater Jakarta, Java, Bali e Sumatra, raggiungendo i 35 punti vendita entro il 2011 e con l'obiettivo di realizzare una rete di 150 dealer entro la fine del 2013.

Dunque, il Gruppo Piaggio sta progressivamente incrementando le sue attività in Asia. A questo proposito va ricordato che lo scorso gennaio è stato aperto il primo flagship store Vespa in Malaysia, con l'obiettivo di arrivare a 20 punti di vendita entro la fine dell'anno. A marzo, Piaggio ha intrapreso le operazioni commerciali anche in Thailandia, con la distribuzione delle gamme Vespa e Piaggio attraverso un distributore esclusivo, e più recentemente ha inaugurato a Taiwan - a Ximen, Taipei - il più grande flagship store Vespa dell'Asia, in collaborazione con il distributore taiwanese di automobili Taikoo Motors.

ra distribuiti attraverso importatori. Si tratta di un'operazione tattica di estrema importanza, tenuto conto che con 7.400.000 unità vendute nel corso del 2010 e una crescita attesa del 10 per cento nel 2011, l'Indonesia rappresenta per volumi il terzo mercato mondiale delle due ruote dopo Cina e India. Roberto Colaninno si è recato anche a Jakarta per dare l'annuncio della nascita di Piaggio Indonesia nel corso di una cerimonia d'inaugurazione alla quale hanno partecipato Fauzi Bowo, Governatore di Jakarta e l'Ambasciatore italiano in Indonesia Roberto Palmieri.

## ON THE ROAD

### FIAT PROFESSIONAL DUCATO 150 MULTIJET PANORAMA

Mauro Zola

MILANO - È tutta una questione di gusti. Per il mio la plancia Techno con le profilature di molti particolari in un simil alluminio è a oggi la più riuscita delle tre adottate da Fiat Professional sul nuovo Ducato. Se infatti la configurazione Standard è decisamente basica, e se pure la linea resta la più riuscita di quelle oggi disponibili sui veicoli commerciali dei vari costruttori, qualche attenzione in più non guasta; se quella più "lussuosa" e cioè la Elegant che sostituisce ai bagliori metallici la rassicurante consistenza di un simil legno, fa troppo berlina e mi pare in qualche modo offuschi i tratti di modernità che invece sono una delle componenti più gradevoli del Nuovo Ducato. Sono quindi contento che questa versione trasporto persone, la cui denominazione esatta è Panorama, non segua le indicazioni del costruttore e quindi disponga della plancia Techno invece della Elegant che pure è stata studiata appositamente per sposare le più accessoriate tra le versioni passeggeri.



## DUCATO ANCHE LIMOUS

Altro particolare, che distingue il modello in prova dalla configurazione ideale per questa mission, è la presenza del cambio manuale a sei marce che già abbiamo avuto modo di provare e apprezzare sulle versioni furgone, invece dell'automatizzato Comfort Matic, sempre a sei marce, con tanto di funzione "up", disponibile a listino. Non ne sentirò la mancanza, la spaziatura dei rapporti risulta infatti ottimale anche per un utilizzo "turistico": cioè con un minimo di attenzione si evitano quegli scossoni tanto odiati da chi si serve di questi mezzi. E poi volete mettere il divertimento garantito dal manuale? 150 cv sono abbastanza, se ci vuole ci si può togliere qualche bella soddisfazione.

#### ESCLUSIVA FIAT

Tornando all'allestimento dell'abitacolo, comprende prima di tutto il sistema Blue&Me Tom Tom, un'esclusiva del costruttore torinese, che permette di utilizzare il più diffuso navigatore satellitare anche per gestire una serie di funzioni relative al veicolo, come ad esempio le chiamate in viva voce. Il Blue&Me Tom Tom è posizionato al centro del cruscotto su di un supporto fin troppo evidente (per fortuna che il navigatore può facilmente essere sganciato e rimosso), che sovrasta la parte dedicata all'infotainment e al condizionatore (manuale), di generose dimen-



*A contraddistinguere questa versione del nuovo Ducato è l'eleganza delle forme che lo rende ideale anche per l'utilizzo come shuttle di lusso.*



Il cruscotto in versione techno, una delle tre disponibili per la gamma del nuovo Ducato, è impreziosita da finiture in alluminio. Nel caso della nostra prova era disponibile anche il sistema Blue&Me Tom Tom.

sioni ma che si sposa molto bene con l'eleganza complessiva dell'insieme. Il modello di partenza è simile a quello presente sulla serie precedente ma i nuovi materiali insieme a un ulteriore arrotondamento delle forme danno un'impressione molto migliore, unica pecca: il total

black non aiuta una chiara visione del display specie quando il sole. Sia il telefono che la radio possono inoltre essere comandati direttamente tramite i pulsanti ricavati nelle razze del volante.

Tra le altre novità, da eviden-

serratura che può contenere anche un lap top (attrezzo molto utilizzato da chi si occupa di turismo o comunque ha una continua interazione con il pubblico) e lo spazio refrigerato ricavato nella parte destra del cruscotto che può contenere anche una bottiglia da 2 litri.

che riguardo come la possibilità di regolare la temperatura in maniera autonoma nel vano posteriore, oltre che di disporre di bocchette singole. In più nel posteriore rimane uno spazio piuttosto ampio per eventuali bagagli, ben sfruttabile sia in lunghezza che in altezza.

no di mal di schiena, sia il piantone dello sterzo, che può essere adattato a conducenti di qualsiasi altezza. Impostiamo quindi le luci diurne, che sono un'altra aggiunta esclusiva per la nuova versione del Ducato e permettono un ulteriore risparmio. Dando un'occhiata ai co-

nonostante la stazza e gli oltre 5 m di lunghezza ci si muove come su di un'utilitaria, il che fa decisamente comodo quando si affrontano tratte urbane. Anche la visibilità, dovuta soprattutto agli specchietti di grandi dimensioni regolabili elettricamente, è sufficiente per

Sotto il cofano due motorizzazioni da 2.3 da 150 cv e 3 litri da 180 cv

## GARANZIA PER VIAGGIARE COMODI E VELOCI

MILANO - Per un incarico delicato come il trasporto persone, che esige trasferite comode e veloci, in cui i consumi non sono poi così importanti, la scelta va essenzialmente a cadere sulle due motorizzazioni più potenti tra quelle adottate sul Nuovo Ducato. Cioè il 2.3 litri nella sua versione da 150 cv o il 3 litri da 180 cv.

Nel nostro caso ci troviamo di fronte alla prima delle due scelte, che ha il vantaggio accessorio di prevedere livelli di consumo e di emissioni praticamente identici a quelli del 130 cv, anzi dato che il nostro test non si è svolto in questo caso a pieno carico (difficile trovare otto passeggeri disposti a farsi scarrozzare per qualche ora) abbiamo potuto riscontrare un bel risparmio. Rispetto al 130 cv, l'impostazione è del resto la stessa, con l'unica differenza che il turbocompressore è in questo caso a geometria variabile.

Per il resto la tecnologia è quella, decisamente innovativa, adottata sulla nuova generazione dei modelli Fiat Professional, che comprende particolari come i cuscinetti integrati a sostegno del basamento in ghisa, il comando della distri-

buzione a cinghia dentata, con tendicinghia automatico, entrambi accorgimenti per limitare le vibrazioni, oppure le candlette sistemate direttamente nella camera di combustione, riducendo i tempi per eventuali partenze a freddo e nel contempo limitando lo stress per il propulsore.

Completa il quadro l'aggiunta al sistema EGR della soluzione Dc Motor, che porta da pneumatico ad elettronico il controllo del ricircolo dei gas, in modo da diventare di conseguenza più preciso.

Ma naturalmente la novità maggiore è rappresentata dall'iniezione Multijet di seconda generazione, che grazie anche alla sostituzione degli iniettori con versioni più pronte alla risposta è in grado di svolgere ben otto iniezioni per ciclo, contro le cinque della precedente generazione di Multijet.

Risultato a cui contribuiscono sia una nuova servo valvola, con otturatore bilanciato, che l'Injection Rape Shaping che permette due iniezioni talmente ravvicinate da formare un'unica azione, con in più una pressione aumentata fino a 1.800 bar.

# INE DA GRAN COMFORT

## La carta d'identità



**Cognome** - Fiat

**Nome** - Ducato 150 Multijet

**Configurazione** - Trasporto persone.

**Motore** - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Multijet II Common rail a controllo elettronico con turbocompressore a geometria variabile e intercooler. Distribuzione: 2 ACT a cinghia dentata, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 2.287 cc. Potenza max CE: 110 kW/148 cv a 3.600 giri/min. Coppia max CE: 350 Nm a 1.500 giri/min.

**Cambio** - Manuale a 6 marce.

**Pneumatici** - 215/70 R15C.

**Sospensioni** - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson con bracci oscillanti, molle ad elica, ammortizzatori telescopici e barra stabilizzatrice. Posteriori ad assale rigido tubolare, con molle a balestra paraboliche longitudinali, ammortizzatori telescopici e tamponi elastici laterali.

**Freni** - A disco, con ABS, EBD.

**Dimensioni** - Passo 3.450 mm, lunghezza 5.413 mm, larghezza 2.050 mm, altezza 2.524 mm.

**Diametro di sterzata** - 12,46 m.

**Dimensioni vano di carico** - Lunghezza 1.038 mm, larghezza 1.350 mm, altezza 1.788 mm.

**Pesi** - PTT 3.300 kg.

**Serbatoio carburante** - 90 litri.

Diversamente che nelle versioni furgone, per i sedili non è di rigore la colorazione rossa (che pure a mio parere, non avrebbe sfigurato) in favore di una tonalità più elegante, così come diverso è il materiale con cui questi sono confezionati, un velluto di buona qualità che riporta nella trama giusto un accento di rosso.

### SPAZIO PER NOVE PERSONE

Per quel che riguarda lo spazio è più che adeguato anche per le nove persone trasportabili, che possono contare su qual-

Il comportamento su strada non differisce dalla versione furgone (anche in questo caso è assente il dispositivo Stop&Start che invece su di una simile configurazione dovrebbe essere praticamente di serie), il motore lascia sentire tutti i suoi 148 cv, con soprattutto una ripresa eccellente che permette di mantenere sempre marce piuttosto alte con un sensibile risparmio nei consumi.

Al momento di partire per il test regoliamo sia il sedile, il che è piuttosto semplice e rende anche centinaia di km facili da percorrere visto che alla fine si scende senza neppure un accen-

mandi troviamo a sinistra, abbastanza comodo da azionare, quello per il cruise control, che come già dimostrato su altri modelli del marchio piemontese è comodo ed efficace soprattutto in autostrada, anche se un utilizzo indiscriminato fa salire in maniera sensibile il consumo.

Di buone dimensioni e facili da attivare senza lasciare il volante sono i comandi di luci e frecce, a sinistra, e quelli del tergicristalli, a destra. Una volta messo in moto il Ducato dà il meglio di sé, con uno sterzo che fin da subito regala sensazioni di grande leggerezza, in pratica

poter arrischiare manovre un tantino complesse.

### GUIDA RAZIONALE

Del motore abbiamo già detto, ha un unico difetto, quello di invogliare una guida che senza esagerare potremmo definire sportiva il che va contro un utilizzo razionale del mezzo. Se non si cede alla tentazione i consumi restano piuttosto accettabili. A carico parziale, su percorso misto con un 50 per cento circa di autostrada, siamo riusciti ad attestarci poco sopra gli 8 litri per 100 km.



Nonostante i nove posti resta a disposizione un ampio bagagliaio.



Tutti i sedili sono rivestiti in tessuto pratico ed elegante.

FORD / DATI INCORAGGIANTI DAI TEST ESEGUITI NELLA CITTÀ DI COLONIA

Nils Ricky

ROMA - Ford ci crede e ha dimostrato nei fatti che la strada della mobilità elettrica per il comparto dei veicoli commerciali è quanto mai praticabile. La serie di test condotti a Colonia, in Germania, hanno fornito dati più che mai incoraggianti su autonomia e affidabilità in particolare nell'utilizzo urbano.

La novità di questi test è che sono stati effettuati replicando le normali condizioni di guida e di utilizzo di un veicolo commerciale durante le giornate lavorative, per esempio nell'attività di consegna delle merci. Una piccola flotta di veicoli elettrici è stata consegnata ad alcuni clienti che hanno scelto Ford per il loro parco mezzi. I veicoli elettrici sono stati quindi utilizzati in reali condizioni quotidiane di lavoro in contesto urbano, rendendo i test particolarmente efficaci nel verificare le reali necessità operative. Fino a questo momento sono ben 50mila i chilometri percorsi, e circa 1.500 le ricariche delle batterie effettuate durante le prove. Dal 10 aprile 2010 una flotta di 20 veicoli (10 Transit BEV e 10 Transit Connect Electric) è stata messa su strada. Entro fine anno, cinque Focus elettriche entreranno a far parte del gruppo per ulteriori test.

Nel dettaglio, le prove hanno evidenziato che i commerciali hanno un ottimale potenziale nell'utilizzo in ambito cittadino. In questo senso, le prestazioni del Transit Connect Electric e del Transit BEV (ovvero la versione elettrica del normale Transit) indicano una valida predisposizione.

#### AUTONOMIA PIÙ CHE ADEGUATA

Inoltre, è emerso chiaramente che l'autonomia è più che adeguata alle necessità operative di un mezzo da lavoro che si muove all'interno del traffico cittadino. Gli operatori delle aziende che hanno partecipato ai test hanno avuto bisogno di percorrere tra i 25 e i 70 chilometri al giorno, con picchi massimi di circa 100 chilometri giornalieri. Cifre ben al di sotto di quello che è il valore massimo di autonomia dei Transit Connect Electric e Transit BEV per i test: con una singola carica percorrono 165 km nel caso del Transit BEV e 130 km in quello del Transit Connect Electric.

Un altro risultato importante è che durante i test sono state effettuate in totale circa 1.500 operazioni di ricarica, svoltesi sempre senza alcun problema. Per la maggior parte sono state utilizzate colonne di ricarica installate presso le aziende che hanno partecipato al programma, e per circa 500 ricariche sono state utilizzate le colonnine pubbliche installate nel centro di Colonia.

In più, la distanza media percorsa tra una ricarica e la successiva, anche per ricariche brevi, è stata di circa 30 km, per esempio al ritorno in sede dopo un primo giro di consegne. Un dato che indica come la famosa "ansia da distanza" possa essere facilmente scongiurata nell'utilizzo urbano dei veicoli elettrici.

Infine, per quanto riguarda le riduzioni delle emissioni, cavallo di battaglia dei sostenitori

# Forte scossa elettrica per i veicoli commerciali



Una piccola flotta di Transit BEV e Transit Connect Electric è stata consegnata ad alcuni clienti che hanno scelto Ford per il loro parco mezzi. I veicoli elettrici sono stati quindi utilizzati in reali condizioni quotidiane di lavoro in contesto urbano, rendendo i test efficaci nel verificare le reali necessità operative. Fino a questo momento sono ben 50mila i chilometri percorsi, e circa 1.500 le ricariche delle batterie effettuate durante le prove.

della mobilità elettrica, le prove hanno indicato non solo che le emissioni locali si sono ovviamente azzerate, ma anche che grazie all'utilizzo di energia prodotta con fonti rinnovabili, i livelli di CO2 necessari per generare elettricità sono stati per oltre il 90 per cento

inferiori rispetto ai veicoli tradizionali.

Il progetto è il risultato dell'impegno congiunto di Ford, dell'amministrazione della città di Colonia, del produttore tedesco di energia RheinEnergie AG e dell'Università di Duisburg-Essen. "Questo pro-

getto ci permette di ottenere dati estremamente importanti sull'utilizzo dei veicoli da parte dei nostri clienti - ha dichiarato Roland Krüger, responsabile del progetto per Ford Europa - i risultati sono straordinariamente positivi e ci permettono di procedere con

fiducia nello sviluppo di soluzioni di mobilità basate su energie alternative".

I partner del progetto hanno molto apprezzato i veicoli Ford: Jörn Hansen, Project Manager per la E-Mobility di RheinEnergie, ha commentato: "Il Transit Connect non è solo

un veicolo commerciale versatile e spazioso, ma con l'elettrico permette una mobilità pulita, efficiente e anche una guida divertente". La versione elettrica a zero emissioni del Transit Connect è disponibile negli Stati Uniti dallo scorso dicembre; presto lo sarà anche in Europa. I veicoli vengono assemblati senza motore e trasmissione a Kocaeli, in Turchia, per essere successivamente ultimati in Gran Bretagna da Azure Dynamics, azienda specializzata in propulsioni elettriche e partner di Ford.

#### I VANTAGGI DELL'ENERGIA PULITA

L'università di Duisburg-Essen ha svolto anche un'accurata simulazione al computer degli effetti della sostituzione, in un contesto urbano, dei veicoli passeggeri con motore a combustione con altrettante versioni elettriche. Una flotta virtuale di 30mila auto elettriche ha rappresentato, nella simulazione, solo il 3,7 per cento del consumo giornaliero di energia elettrica della città virtuale.

Le auto elettriche sono inoltre estremamente vantaggiose, sia in termini economici che per il miglioramento della qualità dell'aria, nell'uso di tutti i giorni in città per il tragitto casa-lavoro e le normali attività quotidiane.



"Il Transit Connect - ha detto Jörn Hansen - non è solo un veicolo commerciale versatile e spazioso, ma con l'elettrico permette una mobilità pulita, efficiente e anche una guida divertente". In alto, il Transit: la versione elettrica è denominata Transit BEV.

DEALER / FRATELLI GIACOMEL DI ASSAGO FRA I PUNTI DI FORZA VOLKSWAGEN

Mauro Zola

MILANO - Con cinque concessionarie Volkswagen a dividersi quello che pure è probabilmente il maggior mercato in Italia per i veicoli commerciali, cioè l'area metropolitana di Milano, ci si aspetta da queste risultati non troppo confortanti tenuto anche conto di un mercato altalenante. Niente di più sbagliato. Alla Fratelli Giacomel di Assago che copre la fascia a Sud Est del capoluogo lombardo, l'atmosfera è decisamente serena e le prospettive per il futuro buone. Ma prima di esaminare il presente vale la pena di fare un salto nel passato e di parlare della nascita della concessionaria. Lo facciamo con Alberto Giacomel che rappresenta la seconda generazione impegnata in azienda. "Che resta - spiega - una struttura a gestione familiare. I Fratelli Giacomel sono infatti mio padre e altri tre zii, che hanno iniziato nel 1956 facendo i carrozzieri, per poi mettersi in proprio nel 1968 in zona Navigli. Nel 1974 hanno aperto una seconda carrozzeria qui ad Assago e poi dal 1980 hanno legato la propria attività al marchio Volkswagen, i primi dieci anni come officina autorizzata con rivendita e poi come concessionaria vera e propria".

Il risultato di tanto impegno è un centro di ben 70mila mq, in cui sono rappresentati i marchi Audi, Volkswagen, Skoda e naturalmente i veicoli commerciali del gruppo, a cui sono riservati 300 mq di esposizione esterna oltre a uno spazio interno per le versioni trasporto persone. Un colosso che occupa 115 persone e che sviluppa un volume di affari pari a circa 150 milioni di euro, con un volume di vendite complessivo di oltre 6.700 vetture. Tra queste i mezzi da lavoro dovrebbero essere nel 2011 circa 460, una quota in crescita rispetto all'anno precedente. "Grazie ad attente politiche commerciali e a un rapporto qualità prezzo molto interessante - prosegue Alberto Giacomel - stiamo incrementando le quote di mercato, passando da un 6,18 a un 8,17 per cento, rispetto a un settore che in Italia perde mediamente l'8 per cento".

**Più in generale come sta funzionando il mercato a Milano?**

"È molto influenzato dalla normativa sull'inquinamento, che impone agli imprenditori che operano nel centro storico di adeguare i loro veicoli. Questo spinge molti clienti all'acquisto di veicoli a metano o Gpl o a sostituire gli Euro 3 con gli Euro 5, offrendo allo stesso tempo la possibilità di comprare furgoni Euro 3 o Euro 4 ancora freschi, e spesso con un basso chilometraggio, a quei clienti che operano in provincia e non sono quindi soggetti alle stesse restrizioni".

**Il prodotto Volkswagen rientra bene in questo quadro.**

"Infatti negli ultimi tre anni abbiamo registrato un andamento molto positivo. Abbiamo incrementato sia la vendita diretta, sia quella tramite società di noleggio. Il problema dei commerciali Volkswagen è che sono meno conosciuti di altri".

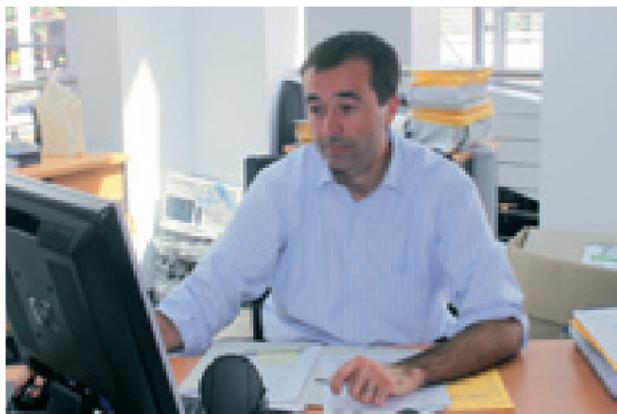
**Anche per le tipologie un po' particolari.**

"Abbiamo molte richieste per il Caddy, ma anche il Transporter ha una sua clientela, grazie a particolarità come gli equipaggiamenti, che compren-

# Un crescendo rossiniano



La Fratelli Giacomel di Assago copre per Volkswagen la zona sud di Milano con ottimi risultati in termini di penetrazione.



Dall'alto, il titolare Alberto Giacomel e il responsabile veicoli commerciali della concessionaria di Assago Mirko Budri.

dono la disponibilità della trazione integrale, magari abbinata al cambio automatico. Per questo lavoriamo molto su chi guida il veicolo, artigiani, commercianti. Chi dà il furgone in mano a un autista guarda soltanto il prezzo, chi lo guida in prima persona ci tiene a una rappresentatività di marchio e a una qualità di prodotto superiore".

**Tra le ultime uscite di rilievo potete contare sull'Amarok e sulla serie Euro 5 del Crafter.**

"Nel primo caso è una fortuna che siamo rientrati nel seg-

mento pick up, da dove eravamo assenti da qualche anno, e che ci sta dando una buona mano con risultati interessanti. Per il Crafter la sfida di Volkswagen è proprio sulla rinascita di quella gamma tramite un riposizionamento del prezzo, una motorizzazione, e servizi come la garanzia portata a tre anni".

**Come avete passato questi ultimi anni difficili?**

"Devo dire bene, grazie un po' anche agli incentivi statali, alle motorizzazioni Ecofuel che hanno dato una buona mano. Quest'anno è andata bene i primi mesi, con un po' di calma tra



aprile e giugno e verso luglio. Abbiamo comunque già superato adesso il budget dell'anno".

**Che previsioni si sente di fare per la seconda metà del 2011?**

"È sempre stato il periodo più attivo per i commerciali e riteniamo quindi di poter incrementare le nostre performance, che negli ultimi quattro anni sono state sempre in costante aumento".

A coordinare l'attività legata ai veicoli commerciali è Mirko Budri, che guida un team che comprende un venditore dedicato sempre presente in concessionaria e un altro che opera sul territorio, seguendo le aziende clienti direttamente nelle loro sedi. A questi si aggiungono cinque meccanici specializzati in veicoli commerciali, che fanno parte del team di 13 professionisti, più un responsabile tecnico e due responsabili clienti, che gestiscono un'officina decisamente capiente, con ben 15 ponti, di cui quattro da 50 quintali per i mezzi più pesanti e che comprende anche un reparto carrozzeria con 11 dipendenti, 4 forni di verniciatura di ultima generazione e un banco dima.

**Qual è il mezzo che vi sta dando le maggiori soddisfazioni?**

"Il Caddy a oggi copre circa il 40 per cento delle nostre vendite, con molte richieste anche per il trasporto persone. Avere in listino un furgone come il Transporter poi è una fortuna, perché ci permette di andare a coprire quelle nicchie di mercato che gli altri tralasciano. Questa gamma copre circa il 35 per cento delle richieste, con un buon numero di versioni particolari come il Multivan o il California, ideale per una clientela di nicchia che apprezza molto

"Per meglio rispondere alle necessità della clientela profes-



"Grazie ad attente politiche commerciali e a un rapporto qualità-prezzo molto interessante - spiega Giacomel - stiamo incrementando le quote di mercato, passando da un 6,18 a un 8,17 per cento, rispetto a un settore che in Italia perde mediamente l'8 per cento. E questo grazie a prodotti e servizi di qualità".

sionale - aggiunge Budri - abbiamo una linea telefonica dedicata alle urgenze, una linea prioritaria di intervento in officina e siamo aperti anche il sabato mattina. Stiamo inoltre portando avanti un progetto per allargare ulteriormente l'orario di apertura del servizio, che già adesso è dalle 8 del mattino alle 19, e per risolvere quel minimo gap riscontrato sulle consegne. In più stiamo facendo un gran lavoro per recuperare quei clienti che hanno furgoni ormai fuori dal periodo di garanzia e quindi tendono ad appoggiarsi all'officina sotto casa; cerchiamo di attirarli attraverso offerte, ricambi scontati, agevolazioni".

**Qual è il mezzo che vi sta dando le maggiori soddisfazioni?**

"Il Caddy a oggi copre circa il 40 per cento delle nostre vendite, con molte richieste anche per il trasporto persone. Avere in listino un furgone come il Transporter poi è una fortuna, perché ci permette di andare a coprire quelle nicchie di mercato che gli altri tralasciano. Questa gamma copre circa il 35 per cento delle richieste, con un buon numero di versioni particolari come il Multivan o il California, ideale per una clientela di nicchia che apprezza molto

quanto può offrire e cioè una doppia funzionalità, dato che può essere usato come autovettura ma anche come mezzo per il tempo libero. Il resto se lo spartiscono Amarok e Crafter, questo in particolare nella versione furgone passo corto e tetto medio, ma chi l'ha provato si è trovato ottimamente anche con allestimenti come il cassone fisso o ribaltabile".

**Qual è il cliente tipo di un commerciale Volkswagen?**

"I nostri sono principalmente artigiani, commercianti, piccoli imprenditori, tutti coloro che guidano direttamente il veicolo. Ma anche aziende medio grandi attraverso forme di noleggio a lungo termine, che garantiamo tramite Volkswagen Leasing, e che possono contare su proposte convenienti come gli pneumatici invernali senza sovrapprezzo".

**Quello che spaventa molti possibili clienti è che i furgoni marchiati Volkswagen abbiano un prezzo più alto dei concorrenti.**

"Non è assolutamente vero, se facciamo un preventivo per esempio di un Caddy, rispetto ai modelli più venduti della stessa gamma e a parità di allestimento, il delta prezzo è inferiore ai duecento euro".

**YOKOHAMA** - Non solo auto. Per Nissan la strategia della mobilità a emissioni zero ha anche il volto dei veicoli commerciali. Il costruttore giapponese ha avviato quest'estate un programma globale di test su un veicolo elettrico progettato sulla base dell'NV200. In una prima fase, i test sono effettuati in Giappone dal servizio postale nazionale, Japan Post Service: per circa due mesi, un veicolo di prova viene utilizzato per la raccolta e consegna della posta nella città di Yokohama, nella Prefettura di Kanagawa, con l'obiettivo di valutarne il comportamento in condizioni di normale utilizzo quotidiano. In seguito, test simili saranno condotti in Giappone e in Europa, presso altre aziende, per raccogliere analoghe valutazioni e informazioni.

Nissan punta a diventare leader nella mobilità a emissioni zero ed è impegnata non solo nella progettazione di veicoli elettrici, ma anche nella promozione della diffusione e dell'utilizzo di questi mezzi ecologici a beneficio di un sistema di mobilità realmente sostenibile. L'Alleanza Renault-Nissan ha



permette di vantare un pianale di carico lungo oltre 2 metri, capace di contenere due Euro-pallet 100x120 cm. Il pianale basso - solo 524 mm da terra - gli consente di avere un volume di carico di ben 4,2 metri cubi.

NV200 è disponibile in Europa nelle configurazioni Van e Combi e nella versione monovolume per famiglie. Le prestazioni fanno capo a due motori, un benzina e un diesel. La versione a benzina è spinta dal 1.6 16 valvole da 79 kW/108 cv ed è accoppiata a un cambio manuale a cinque marce. Il motore Diesel si avvale del dCi 8 valvole da 1.461 cc prodotto da Renault. Con una potenza di 63 kW/86 cv offre un cocktail ideale di performance, raffinatezza ed economia dei consumi. Il cambio è manuale a cinque marce.

#### IN VENDITA IN 40 PAESI

Su NV200 sono disponibili di serie o in optional dispositivi importanti come la telecamera di visione posteriore particolarmente utile per i parcheggi, sistemi e accessori di categoria

**NISSAN / IL COSTRUTTORE GIAPPONESE HA AVVIATO I PRIMI TEST A LIVELLO MONDIALE**

# Offensiva zero emission con NV200

già siglato oltre 90 accordi di partnership con società e governi nazionali e locali in tutto il mondo su argomenti inerenti la mobilità pulita.

Va anche ricordato che Nissan si impegna pure in attività correlate a questi temi, come la produzione di batterie agli ioni di litio, la realizzazione di un'ampia rete infrastrutturale per la ricarica dei veicoli elettrici, lo sviluppo di dispositivi per la ricarica rapida e il riciclaggio e riutilizzo delle batterie.

#### PREZIOSO CONTRIBUTO AL BUSINESS

“Il ruolo che i veicoli a emissioni zero possono giocare nel promuovere un equilibrio tra crescita economica e tutela dell'ambiente nell'ambito delle attività legate alla logistica è enorme - ha dichiarato Hideto Murakami, Corporate Vice President di Nissan e Responsabile a livello globale della Business Unit LCV - Certamente i risultati e le opinioni forniteci dai clienti a seguito di questi test a livello mondiale saranno utili per la progettazione dei nostri futuri prodotti. Riteniamo che il nostro veicolo commerciale elettrico, nato sulla base di NV200, darà un grande contributo al business dei nostri clienti e allo sviluppo di una società sostenibile”.

NV200 è stato recentemente selezionato come taxi ufficiale della città di New York. Infatti, la Taxi and Limousine Commission (TLC) della metropoli americana ha scelto il commerciale Nissan per i prossimi dieci anni, a partire dal 2013. Nel 2007 i funzionari pubblici di New York convocarono un gruppo d'interlocutori, rappresentanti di diverse categorie - tassisti e utilizzatori di taxi - per stilare un elenco delle caratteristiche essenziali dei nuovi taxi della città: il progetto venne denominato “Taxi Of Tomorrow”. Nel dicembre 2009 la TLC riuscì a stilare una proposta invitando così le case auto-

Quest'estate la casa nipponica ha iniziato un programma globale di test su un veicolo elettrico progettato sulla base dell'NV200. In una prima fase, i test sono effettuati in Giappone dal servizio postale nazionale, Japan Post Service. In seguito, saranno coinvolte altre aziende in Giappone e in Europa.



*NV200 è dunque un modello che si rivolge ai clienti di tutto il mondo e rappresenta la prossima generazione di veicoli commerciali compatti, flessibili e versatili nelle possibilità di utilizzo: sono ideati per il lavoro, il normale uso quotidiano e lo svago.*

mobilitiche e i progettisti a proporre la loro idea di veicolo che sarebbe servito come nuovo taxi per New York. NV200 taxi dimostrerà dunque le sue capacità nel garantire la mobilità urbana a oltre 600mila passeggeri al giorno.

Nissan NV200 taxi, che sarà prodotto presso lo stabilimento messicano di Cuernavaca, sarà una versione modificata del veicolo commerciale compatto già in vendita in molti mercati globali tra cui Giappone, Europa e Cina. Nell'ambito di questo progetto, Nissan lavorerà insieme alla città di New York e ai tassisti locali per implementare un programma pilota finalizzato allo studio dell'utilizzo di taxi elettrici a emissioni zero. Il prossimo anno la Casa giappo-

nese fornirà ai possessori di taxi sei Nissan Leaf in prova, nonché le colonnine di ricarica necessarie per il loro utilizzo. Leaf è la prima berlina 100 per cento elettrica, prodotta in serie su larga scala e offerta a un prezzo accessibile.

#### SMALL VAN INNOVATIVO

NV200 è dunque un modello che si rivolge ai clienti di tutto il mondo e rappresenta la prossima generazione di veicoli commerciali compatti, flessibili e versatili nelle possibilità di utilizzo: sono ideati per il lavoro, il normale uso quotidiano e lo svago.

NV200 è uno small van totalmente innovativo, con di-

mensioni esterne analoghe a quelle di un CDV (Car-Derived Van), abbinate a una capacità di carico di livello superiore. È

lungo 4,4 metri, alto 1,86 metri e largo 1,69 metri, e ha un'area di carico spaziosa e pratica. La configurazione intelligente gli



automobilistica (come la funzione Intelligent Key di Nissan, gli alzacristalli elettrici e il dispositivo ESP), l'ABS con sistema di assistenza alla frenata (BA) e ripartitore elettronico della forza frenante (EBD), gli airbag lato guidatore e quelli laterali.

NV200 è disponibile in Giappone ed Europa dal 2009, in Cina e a Singapore dal 2010 e verrà presto lanciato anche in India e Stati Uniti. NV200 è attualmente in commercio in circa 40 Paesi e ha ottenuto riscontri positivi da parte dei clienti grazie al suo spazio interno, all'economia nei consumi, all'ottimale comportamento dinamico e al design piacevole e moderno.

Alla fine del 2009, un gruppo selezionato di giornalisti di 20 Paesi europei lo ha insignito del titolo di “International Van of the Year 2010”. Inoltre, nel marzo scorso, NV200 ha vinto anche l'“Universal Design Award”, uno dei più autorevoli riconoscimenti a livello di design, nonché l'“Universal Design Consumer's Favorite Award”: è stata la prima volta nella storia dell'industria automobilistica che entrambi i premi siano stati assegnati allo stesso prodotto.

Nissan offre un'ampia gamma di veicoli a basse emissioni e consumi ridotti sotto i marchi Nissan e Infiniti. Pioniera nella mobilità a zero emissioni, Nissan ha segnato un'importante tappa nel percorso verso la mobilità sostenibile con l'introduzione di Leaf.

La Casa nipponica del resto ha assunto un preciso impegno ambientale nell'ambito del programma Nissan Green Program 2010, i cui obiettivi chiave sono la riduzione delle emissioni di CO2, l'abbattimento di altri inquinanti e il riciclaggio dei materiali.

Per due anni consecutivi (2010 e 2011) è stata nominata Energy Star Partner Of The Year dall'Environmental Protection Agency statunitense.

FORD / A OTTOBRE ARRIVA LA NUOVA GENERAZIONE EQUIPAGGIATA CON MOTORI EURO 5

# Nuova storica tappa per il Transit

Il prossimo mese, in concomitanza con l'introduzione della nuove motorizzazioni che ottemperano alle recenti disposizioni regolamentari in materia di emissioni inquinanti, Ford presenterà la nuova generazione tecnologicamente avanzata e rinnovata internamente ed esternamente del suo storico furgone, dal 1965 protagonista del settore dei veicoli commerciali.

ROMA - Anche per il Transit è arrivato il momento dell'Euro 5. L'evento non è un semplice aggiornamento motoristico. In concomitanza con l'introduzione dei nuovi propulsori che ottemperano alle nuove disposizioni regolamentari in materia di emissioni inquinanti, Ford presenterà in ottobre la nuova generazione tecnologicamente avanzata del suo furgone simbolo.

Un modello completamente rinnovato esternamente e internamente. Va dunque in pensione la generazione attuale, presentata nel 2006, e si apre un nuovo capitolo nella lunga avventura di uno storico veicolo commerciale divenuto nel tempo uno dei modelli più rappresentativi del marchio dell'ovale bianco-azzurro nel mondo. Da quando è stato lanciato nel 1965, Transit è diventato un punto di riferimento tra i veicoli commerciali. Oggi si rinnova per essere come sempre al passo con i tempi, nel segno della massima professionalità e tenendo fede ai valori di base che ne hanno determinato il successo: robustezza, affidabilità, sicurezza, flessibilità e versatilità.

Nella storia del Transit si sono succedute ben sei generazioni, che diventeranno sette con il lancio del modello rinnovato con l'introduzione delle motorizzazioni Euro 5. Particolarmente importante si è rivelata l'ultima datata 2006, in cui oltre alla generazione di motori Duratorq vengono proposte due versioni distinte, a trazione anteriore o posteriore, a scelta. Prima ancora, nel 2002, Transit propone i motori Common rail, nel 2004 il cambio a sei marce. Sempre nel 2006, il restyling del frontale si accompagna all'introduzione della gamma di propulsori 2.2 TDCi, completata nel 2007 dall'unità da 140 cavalli e cambio sei marce e nel 2008 dal 115 cavalli e cambio sei marce. Al 2009 risale l'introduzione del motore ad alimentazione mista benzina/Gpl.

## UN VEICOLO CHE SUSCITA IMMEDIATAMENTE ATTENZIONI

La storia del Transit inizia a metà degli anni Sessanta, quando esce dalle catene di montaggio. È un veicolo che immediatamente suscita attenzioni: propone tecnologie innovative come il pannello strumenti con circuiti stampati, il bloccasterzo optional, la porta laterale scorrevole e gli attacchi per la cintura. Poco dopo il lancio vengono introdotti anche i fari alogeni, i pneumatici tubeless e le balestre alleggerite. L'offerta iniziale di motori è costituita da due unità benzina 1.7 litri da 73 cv e 2.0 litri da 85 cv nonché dal motore diesel Perkins 4/99 da 43 cv. Nel 1966, viene proposto il primo Transit a passo lungo mentre il motore Perkins 4/108 diesel prende il posto del 4/99.

Passano quattro anni e sul mercato arrivano una nuova griglia di tipo automobilistico e una nuova politica di denominazione dei modelli che riflette il passaggio alle misure metriche. La numerazione del modello identifica la portata in kg divisa per 10. Nel 1972 i mo-

tori diesel precedenti sono rimpiazzati da nuove unità a gasolio a regime elevato realizzati direttamente da Ford; si tratta dei propulsori York da 54 e 61 cv.

A metà degli anni Settanta, nel 1975, all'interno della cabina del Transit vengono ricavati 100 millimetri in più di spazio per le gambe e la lunghezza della colonna dello sterzo è allungata per migliorare la posizione di guida. Il motore Essex V4 benzina da 1.7 litri è sostituito dal più economico Kent 1.6 litri. L'anno successivo, per la prima volta nella storia del modello Ford, Transit monta sulla versione più pesante 190 i freni a disco anteriori di tipo ventilato. Il 1978 è contrassegnato dall'introduzione di un significativo cambiamento nella parte anteriore del veicolo che ora presenta un cofano più dritto e più lungo per poter ospitare motori OHC più efficienti. È anche disponibile il cambio automatico C3.

Altre importanti tappe nella storia del Transit si verificano negli anni Ottanta. Nel 1984 Transit monta il propulsore diesel 2.5 litri a iniezione diretta, realizzato da Ford a Dagenham, in Gran Bretagna. È più potente del motore York e nel contempo più parsimonioso in fatto di consumi, inferiori del 24 per cento. Nel 1986, Ford lancia sul mercato il nuovissimo Transit che, tra le altre caratteristiche, vanta un coefficiente Cx di 0,37, migliore di molte automobili, e



Un esemplare di Ford Transit del 2005 utilizzato per operare in condizioni particolarmente impegnative come quelle dei cantieri.



Nella storia del Transit si sono succedute sei generazioni che hanno risposto con prontezza alle mutevoli esigenze del mercato.



L'attuale generazione del Ford Transit è stata presentata nel 2006: linee moderne, grande versatilità e ampie configurazioni.

una riduzione dei consumi dell'8 per cento. Si tratta di un Transit ancora più flessibile, con portiere che consentono il carico di pallet da un metro. La superficie vetrata è più grande per consentire una maggiore visibilità, lo spazio di carico è aumentato fino a 13,5 per cento in più a seconda dei modelli. Di miglioria in miglioria, Transit arricchisce la sua proposta, presentandosi continuamente come veicolo all'avanguardia, in grado di proporre soluzioni di trasporto sempre più efficienti ed efficaci. Nel 1991, è per la prima volta disponibile sul Transit un motore turbodiesel, sviluppato a partire dall'unità DI 2.5 litri. Transit è anche il primo veicolo commerciale dotato di acceleratore elettronico. L'offerta motoristica comprende anche un motore benzina da 85 e 97 cv. La struttura ausiliaria, completamente riprogettata, migliora la sicurezza e consente al commerciale Ford di superare il crash-test a 48 km/h, mantenendo in posizione i tre sedili e gli occupanti.

Tre anni dopo, nel 1994, Transit viene aggiornato con una serie di modifiche all'interno e all'esterno, tra cui la nuova griglia ovale Ford. L'abitacolo si caratterizza per una rumorosità ridotta del 70 per cento, dotazioni di sicurezza e antifurto sempre più ricche e sofisticate e una strutturazione dell'interno più simile a un'automobile. Il rinnovato propulsore diesel 2.5 presenta livelli di emissioni

migliorati. In gamma entra un nuovo motore benzina da 115 cavalli.

Nel 2000, all'alba del nuovo millennio, Ford introduce sul mercato il Nuovo Transit con trazione anteriore e posteriore e motori montati in configurazione longitudinale e trasversale, sfruttando lo stesso telaio. Le due versioni hanno il 95 per cento di parti comuni. Il tetto è composto da un grosso pannello stampato in un pezzo unico, il più grande al mondo. Tre passi, quattro lunghezze di carico, tre varianti d'altezza per il tetto: Transit offre un'articolata gamma di proposte in grado di intercettare le esigenze degli utilizzatori professionali.

## NUMERI CHE DECRETANO IL SUCCESSO DI UN MODELLO INTRAMONTABILE

Le qualità della nuova generazione vengono subito messe in rilievo: nel 2001, Transit si aggiudica il titolo internazionale di "Van of the Year". Nel 2005 si festeggia il quarantesimo anniversario e la produzione dei primi cinque milioni di Transit. Numeri record che preludono a un nuovo importante traguardo: il lancio della nuova generazione del modello, la sesta, cinque anni fa.

Oggi Transit è proposto in configurazione furgone (lastrato, vetrato, semivetrato), cabinato, Tourneo (vetrato trasporto persone 8/9 posti), minibus 13/14 posti o 16/17 posti, combi (vetrato trasporto persone), trazione anteriore o posteriore e decine di configurazioni possibili. La gamma motorizzazioni comprende il gruppo dei 2.2 TDCi da 63 kW/85 cv, 81 kW/110 cv, 85 kW/115 cv, 103 kW/140 cv, il 2.4 TDCi da 74 kW/100 cv, 85 kW/115 cv e 103 kW/140 cv, il 3.2 TDCi da 147 kW/200 cv, il 2.3 benzina da 107 kW/145 cv e il 2.3 benzina/Gpl da 104 kW/140 cv.

NISSAN / RETE DI VENDITA SEMPRE PIÙ SPECIALIZZATA PER I VEICOLI DA LAVORO

Paolo Romani

ROMA - Offensiva in grande stile per Nissan nel settore dei veicoli da lavoro. Il costruttore nipponico infatti non soltanto si propone di diventare entro i prossimi due anni il terzo maggior player, superando il milione di unità prodotte a livello mondiale, sufficienti per coprire il 94 per cento dei mercati nei vari continenti, ma punta anche a costruire una rete di vendita specializzata in grado di supportarne commercialmente l'espansione. Obiettivi ambiziosi che richiedono non soltanto un immane sforzo produttivo ma anche una serie di azioni che coinvolgono pesantemente i concessionari.

PROGRAMA DI RINNOVAMENTO

Un tema che Nissan Italia ha già affrontato da qualche anno, varando il programma specifico Nissan For Business. Prima degli interventi di rinnovamento la rete del marchio che si dedica alla commercializzazione dei veicoli da lavoro era divisa in due tronconi, una parte disponeva infatti del mandato Van, che copriva la vendita e l'assistenza dei veicoli commerciali leggeri, dal best seller NV200 al pick up NP 300, senza trascurare i furgoni Primastar e Interstar. In questo caso il marchio Nissan viene sempre abbinato a un altro mandato o riguardante le autovetture della Casa, oppure di trucks anche di altri costruttori (sono a questo proposito numerosi gli abbinamenti con i marchi di veicoli pesanti, ideali dato che non presentano problemi di concorrenza interna), oppure, per finire, con un mix delle due proposte.

In alternativa ci sono con-



# ATTACCO IN GRANDE STILE

“ Si chiama Nissan For Business l'ulteriore evoluzione della distribuzione e assistenza dei veicoli leggeri e pesanti del costruttore ed è un marchio di qualità che garantisce come i concessionari che ne fanno parte rispondano a degli standard ben precisi richiesti dalla Casa, che li qualificano e rendono i partner ideali per chi deve acquistare un veicolo da lavoro.



Nissan Cabstar (in alto) e l'Atleon (sopra), due modelli di punta dell'offerta veicoli da lavoro del costruttore giapponese. Una gamma soggetta a un continuo processo di espansione.

cessionari Nissan Truck, che hanno come mandato principale quello di vendere i camion del costruttore, in pratica i modelli Cabstar e Atleon. Anche in questo caso il dealer può però abbinare altri mandati, relativi ai Van o anche alle autovetture.

I PARTNER IDEALI

Nissan For Business rappresenta un'ulteriore evoluzione di questo concetto, un marchio di qualità che garantisce come i concessionari che ne fanno parte rispondano a degli standard ben precisi richiesti dalla Casa, che li qualificano e rendono i partner ideali per chi deve acquistare un veicolo da lavoro, il che, come ogni concessionario ben sa, è un'operazione decisamente più complessa rispetto a quella di un'autovettura.

Tra i requisiti richiesti da Nissan per la propria rete Business, spicca l'implementazione a livello locale di un piano di marketing specifico per i veicoli commerciali, in pratica con l'attuazione di campagne pubblicitarie mirate su media della zona, per attirare gli acquirenti di camion e furgoni. Più pratica la seconda richiesta, che consiste nel poter disporre di un venditore dedicato, che abbia quindi un'esperienza specifica nel settore e sia in grado di consigliare i clienti sia riguardo alla scelta del mezzo che a eventuali allestimenti. Sempre per favorire l'utenza professionale i dealer che hanno aderito all'iniziativa si sono impegnati a tenere in magazzino un adeguato stock di ricambi, in modo di far fronte a eventuali urgenze e a non costringere artigiani o corrieri a rimanere fermi, perdendo preziose ore lavorative. A que-

sto si aggiunge la disponibilità di un veicolo commerciale di cortesia, naturalmente in versione standard, per tamponare possibili emergenze. Il quadro si completa con una particolare identità visuale che caratterizza e identifica tutti i concessionari Nissan For Business.

NV400 IN ARRIVO

Tornando invece a quelle che sono le strategie globali del costruttore, un bell'aiuto allo sviluppo della rete Business arriverà dall'ingresso a listino di nuovi modelli, il primo dei quali, l'NV400 che verrà presentato già quest'anno. In totale saranno ben nove i nuovi veicoli che a livello mondiale verranno presentati da qui al 2013. Non tutti però verranno lanciati anche sul mercato italiano che comunque potrà contare su novità di rilievo.

COSÌ LA RETE NISSAN FOR BUSINESS

ROMA - Sono già 37 i concessionari entrati a far parte della rete di specialisti Nissan For Business, quindi una buona percentuale degli 81 dealer Nissan che attualmente hanno il mandato per i veicoli commerciali del marchio. Si tratta di: Toscardia (Firenze), Motor 3000 (Bergamo), Victoria (Brescia), Autotorino (Coscio Valtellino - Sondrio), Continental Trucks (Corsico), C.A.V.I. Diesel (Calcinato - Brescia), Sina (Pordenone), Autoveicoli Erzelli (Genova), Resicar (Alessandria), Autonord Fioretto (Udine - Pordenone), Becast Automobili (Vicenza), Bertuccio Auto (Verona), Centro Auto

Bertuccio (Mantova), De Bona (Belluno), De' Carroz (Cagliari), Mereu Auto (Nuoro), Montello Trucks (Treviso), Rotalnord Auto (Trento), Kendo Motors (Reggio Emilia), Brogi & Collitorti (Empoli), CFL (Lucca), Cimini (Montecosaro), Destauto (Ravenna), Mirauto (Roma), Regie Auto (Ostia), Company Service (Bologna), Roscini Veicoli Industriali (Roma), Tosoni Auto (Sarteano), Adriacarri (Bari), Autoluna (Salerno), Bencivenni (Catanzaro), D'Addario Auto (Taranto), People (Latina), Sacar (Frosinone), Scandisud (Napoli), Auto Po (Ferrara), Nis Car (Lecco).

INTERVISTA / Giuseppe Pantano Direttore LCV Sales &amp; Marketing Nissan Italia

# La specializzazione è il segreto della crescita

**“Il nostro obiettivo è quello di arrivare a 10mila unità entro il 2013. Questo significa un 5 per cento di quota in un mercato che si spera possa tornare almeno alle 200mila unità. La rete Nissan For Business trainerà verso l'alto i risultati con una gestione altamente specializzata del cliente, con un'offerta di prodotti sempre più completa e competitiva. I concessionari Nissan che hanno aderito al programma sono molto entusiasti. Abbiamo raccolto adesioni pari al 45 per cento dell'intera rete LCV”.**



**ROMA - A oggi quali sono i punti di forza della vostra rete di concessionari?**

“La prima importante considerazione da fare è che la rete Nissan - spiega Giuseppe Pantano, direttore LCV Sales & Marketing in Nissan Italia - parte già da una base di elevata specializzazione: storicamente infatti alcuni nostri dealer hanno acquisito grande esperienza nei rapporti con i clienti dei veicoli pesanti. Inoltre, molte partnership con altri marchi, Scania in particolare, hanno contribuito a sviluppare elevata sensibilità verso gli utenti dei veicoli da lavoro in genere. Il cliente dei veicoli industriali ha bisogno di instaurare un rapporto di fiducia e personalizzato con il dealer. Ma ha anche bisogno di un servizio di assistenza rapido, affidabile e al giusto prezzo. Questa filosofia, applicata al mondo dei veicoli commerciali leggeri, fa la differenza rispetto alle reti di concessionari vetture che vendono anche gli LCV”.

**Come è stata accolta dai dealer l'avvio della nuova iniziativa Nissan For Business?**

“I concessionari Nissan che hanno aderito al programma sono molto entusiasti. Abbiamo raccolto adesioni pari al 45 per cento dell'intera rete LCV. Era di massima quello che ci aspettavamo. L'investimento richiesto dal programma, in effetti, è di importo minimo per quei dealer che partono già da un elevato livello di specializzazione, ovvero coloro che hanno già un venditore LCV dedicato ed esclusivo, che effettuano pubblicità locale e programmano gli ordini, hanno un veicolo di cortesia e uno stock display adeguato. Per coloro che, invece, partivano da una storia più vicina al mondo dell'automobile, l'investimento poteva essere giudicato eccessivo rispetto ai risultati di vendite attesi. Tuttavia non sono mancate sorprese: ben 13 dei 37 dealer Nissan for Business provengono dal mondo dell'automobile. Questo ci conforta e premia la bontà

del programma. D'altronde, una volta fatto l'investimento iniziale, in particolare l'assunzione di un venditore LCV esclusivo, il ritorno economico rispetto al dealer standard giustifica lo sforzo e determina il successo della rete Nissan For Business”.

**Con l'avvio della vostra rete di dealer specializzati nei veicoli da lavoro a che percentuale contate di arrivare sul mercato italiano?**

“Il nostro obiettivo è quello di arrivare a 10mila unità entro il 2013. Questo significa un 5 per cento di quota in un mercato che si spera possa tornare almeno alle 200mila unità. La rete Nissan For Business trainerà verso l'alto i risultati con una gestione altamente specializzata del cliente, con un'offerta di prodotti sempre più completa e competitiva”.

**Vista la struttura delle vostre concessionarie crede potrete raggiungere migliori risultati con la gamma Van o**

**con quella Trucks?**

“Storicamente siamo sempre stati molto forti nella vendita dei piccoli allestibili entro i 35 quintali. Cabstar e Atleon hanno determinato il successo di Nissan in Italia e lo hanno rinnovato per molti anni. Recentemente, vuoi per la crisi dell'edilizia e del trasporto, vuoi per una sempre crescente domanda di furgoni stiamo osservando uno spostamento di mix verso il piccolo van. NV200 è ora il nostro cavallo di battaglia. Con l'arrivo dell'NV400 registreremo un ulteriore spostamento di mix verso il mondo dei van. Tuttavia i nostri allestibili rimarranno sempre protagonisti attraverso un rinnovamento costante di prodotto”.

**Qual è oggi il vostro prodotto da lavoro più performante? E secondo lei perché?**

“Si tratta di due prodotti. Il primo è l'NV200, che ha riscontrato un sempre più crescente successo dal lancio, av-

venuto nel novembre 2009, a oggi. La ragione è semplice: è un mezzo unico nel suo genere. Compatto fuori, maneggevole ed enorme dentro. Con una capacità di carico di 4,2 mc, una lunghezza di 4,4 metri, un diametro di sterzata di soli 10,2 metri. Il mezzo perfetto per le piccole strade dei centri urbani. Il secondo è sempre l'intramontabile Cabstar. Anche questo modello può dirsi unico nel suo genere. Leggero ma dalla grande capacità di carico sui 2 assi. L'ideale strumento di lavoro nel campo della piccola edilizia. Non per niente si sposa alla perfezione con l'allestimento delle piattaforme aeree, nel cui campo siamo leader indiscussi”.

**Avete pensato a qualcosa in particolare per spingere la vostra gamma Trucks anche sopra le 3,5 tonnellate?**

“Le vendite sopra i 35 quintali di Mtt rappresentano per noi un obiettivo secondario. Non per questo le trascuriamo.

Sopra i 35 quintali vendiamo solo 1,5 per cento dei nostri volumi totali di mezzi commerciali. Oggi lo facciamo con l'Atleon 56 e 80 e con il Cabstar 45. L'offerta comunque sarà sempre viva e anzi si rinnoverà col nuovo Atleon. La spinta avverrà con l'aiuto dei dealer più esperti nella vendita degli industriali e attraverso forniture di mezzi furgonati e con allestimenti carro attrezzi e compattatore”.

**Nel progetto Nissan For Business si parla di nove nuove uscite nei prossimi tre anni, cosa ci aspetta in Italia oltre all'NV400?**

“A livello europeo saranno lanciati cinque nuovi modelli: oltre a NV400 nel 2011 e a NV200 elettrico che sarà commercializzato a partire dal 2013, altri tre modelli completamente inediti saranno inseriti nella gamma LCV Nissan in Europa nei prossimi tre anni; grazie a questi nuovi lanci, Nissan potrà vantare una della gamme più complete nel pano-

rama dei veicoli commerciali. Nell'immediato, invece, la principale novità riguarda l'inserimento delle motorizzazioni Euro 5 su Cabstar e Atleon la cui commercializzazione prenderà il via a partire dalla produzione di ottobre”.

**Tra le vostre iniziative future sono compresi accordi con allestitori per strutturare un catalogo di allestimenti direttamente acquistabili in concessionaria?**

“Stiamo lavorando per dotare la rete di uno strumento sofisticato di prevenzione di qualsiasi tipo di allestimento applicabile alla nostra gamma. Questo consiste in un software che mostra in tempo reale disegni, calcoli e preventivi di tutti gli allestitori convenzionati con noi. Il cliente può tempestivamente prendere la decisione riguardo all'allestimento più congeniale alle sue necessità. Il sistema si interfacerà con i normali sistemi informatici a disposizione del dealer e nella sua prima configurazione è già disponibile dal gennaio di quest'anno”.

**Avete previsto anche iniziative finanziarie (finanziamenti e agevolazioni per la clientela business) a supporto del vostro progetto?**

“Un anno fa abbiamo lanciato un finanziamento in 4 anni a tasso zero che ha riscontrato un enorme successo con NV200. Intendiamo continuare su questa strada, soprattutto nel campo dei furgoni, nel quale si sente sempre più forte il bisogno di dilazionare il pagamento nel tempo senza il peso degli interessi. Un'altra esigenza dettata dal mercato è il noleggio a lungo termine. Il motivo è legato all'esigenza delle aziende di alleggerire il parco macchine e liberarsi della problematica di manutenzione e valore residuo, mantenendo costante il costo del veicolo. In questo settore stiamo lavorando con il programma Nissan Business Lease per incrementare le vendite di furgoni e trucks effettuate attraverso il noleggio”.



“NV200 - dichiara Giuseppe Pantano - ha riscontrato un sempre più crescente successo dal lancio, avvenuto nel novembre 2009, a oggi. La ragione è semplice: è un mezzo unico nel suo genere. Compatto fuori, maneggevole ed enorme dentro”.

IVECO / 30 ANNI DI ONORATA CARRIERA, UN PRESENTE DI SUCCESSO E UN PROMETTENTE FUTURO



# Daily day by day



Sin dalla sua nascita nel 1978 Daily esprime la sua capacità di essere un veicolo votato all'efficiente trasporto di merci e persone. Nel contempo riscuote grandi consensi per lo stile moderno e originale. Da subito, il Daily si è imposto come un ottimo compagno di lavoro dalla grande personalità e versatilità. Caratteristiche ribadite nel corso degli anni attraverso un processo di continuo perfezionamento e oggi con la presentazione dell'ultima evoluzione.

**Marco Chiniò**

**TORINO - 1978:** anno di esordio del primo Daily. 2011: anno di presentazione dell'ultima evoluzione. Sono passati 33 anni e il modello Iveco continua a essere protagonista nel settore dei veicoli da lavoro. Un veicolo simbolo del "made in Italy" più riuscito e convincente, che ben testimonia a livello internazionale il know-how ingegneristico e industriale di Iveco. Tre decenni di storia, un presente luminoso e un futuro promettente: tutto questo è Daily, il compagno di lavoro commercializzato in tutto il mondo, venduto in oltre due milioni di unità.

## QUESTIONE DI PRIORITÀ

La nuova versione del veicolo commerciale della gamma leggera Iveco conserva inalterate le caratteristiche che ne hanno costruito l'ampio consenso tra i professionisti del trasporto. Fin dal suo esordio, Daily, grazie alla sua struttura del telaio a longheroni in acciaio, derivata dai mezzi pesanti Iveco, assicura robustezza, durata nel tempo e facilità di allestimento. Tutto quello che serve per fare un vero veicolo da lavoro, sempre affidabile e prontamente versatile. Nei centri cittadini, nel trasporto veloce extraurbano o in applicazioni off road, Daily è da tempo la scelta preferita di coloro che si occupano di trasporto merci o persone.

Presentato nel 1978, Daily è il primo furgone a essere dotato, negli anni Ottanta, di un motore turbodiesel a compressione diretta. Nel 1989 l'intera gamma viene rinnovata, sia nello stile che nella tec-

nologia e nel 1998 viene lanciata la versione a metano. Il secondo grande restyling risale al 1996 mentre al 1999 fa riferimento il lancio della gamma leggera City Camion. Tra il 2002 e il 2004 vengono rinnovati i motori e nel 2006 viene presentato il Nuovo Daily e le motorizzazioni Euro 4. Altra importante tappa il 2009 con il lancio dell'attuale EcoDaily con i primi motori EEV (Enhanced Environmentally-friendly vehicle). Allo scorso anno risale la presentazione della versione a 7

tonnellate.

La storia del Daily inizia negli anni Settanta e possiamo dire in concomitanza con la nascita di Iveco, Industrial Vehicle Corporation, costituita nel 1975 a Torino e punto di svolta nella costruzione di mezzi pesanti per l'Italia e oggi per il mondo intero. Bruno Beccaria, colui che sottoscrive l'atto di nascita di Iveco e di fatto crea una potenza industriale nel settore del trasporto su gomma è convinto che il futuro del camion sarebbe stato europeo e per

raggiungere l'obiettivo comincia con l'acquisire Unic in Francia e Magirus Deutz in Germania legandole ai camion Fiat, OM e Lancia Veicoli Speciali. Iveco avrebbe riunito i marchi sotto un'unica bandiera e il Daily avrebbe fatto ordine nel segmento dei commerciali e degli industriali leggeri.

## UNA MISSION PRECISA

Nella categoria fino a 35 quintali, infatti, erano presenti

sul mercato il Fiat 238, ultima evoluzione del 1100 T degli anni Cinquanta, e il furgone 242, nato dalla partnership tra Fiat e Citroën, mentre nella gamma da 35 a 50 quintali c'erano le varie evoluzioni OM (Leoncino, Lupetto, Cerbiatto...), diventati nel frattempo Fiat-OM 40/50. Veicoli che, per via della loro naturale predisposizione tecnica al trasporto pesante erano necessariamente penalizzati per quanto riguardava le portate minori a causa di una tara maggiorata e doti stradali poco automobi-



La gamma EcoDaily fa la sua comparsa nel 2009 esprimendo innovazione e rispetto per l'ambiente, senza ovviamente rinunciare alle performances, alla resistenza e all'affidabilità. La ricca gamma di motori Fiat Powetrain Technologies assicura un'ampia scelta.

Viene presentata questo mese la generazione 2011

## VERSO IL FUTURO CON LA QUALITÀ DI SEMPRE

**TORINO** - Instancabile Daily. Questo mese debutta l'ennesima evoluzione del grande protagonista del trasporto professionale leggero, commercializzato in ogni parte del mondo, venduto in oltre due milioni di unità. L'ultima versione del Nuovo Daily ne conserva intatta la fama, perché non viene meno ai must di fondo: robustezza, forza, affidabilità, versatilità. Caratteristiche che trovano valido riscontro in una gamma di motori che si distingue ancora di più per potenza ed efficienza, con risultati migliori sia a livello economico che ecologico. Novità assoluta è l'Euro 5 Fiat Powertrain Technologies Industrial da 3 litri, il 4 cilindri Diesel più potente della categoria, che eroga una potenza nominale di 150 kW/205 cv con una coppia massima di 470 Nm. Grazie all'adozione di due turbo-compressori, uno compatto e a bassa inerzia per garantire una risposta pronta e vigorosa sin dai regimi più bassi, e uno di maggiori dimensioni per fornire il massimo della performance, si ottengono coppie e potenze più elevate, con emissioni e consumi inferiori. Con il motore 3 litri Diesel Heavy Duty e con quello Natural Power, alimentato a gas naturale, il Nuovo Daily 2011 rispetta lo

standard ecologico EEV. L'unità FPT Industrial da 2.3 litri beneficia di un incremento della coppia a 320 Nm e della nuova tecnologia Multijet II a iniezione multi-event che ottimizza il processo di combustione, con notevoli benefici in termini di silenziosità e di riduzione di consumi ed emissioni allo scarico. Tutti i propulsori Diesel utilizzano un EGR avanzato, con un sistema di controllo sviluppato per assicurare una precisa distribuzione dei gas di ricircolo tra i cilindri del motore, e sono equipaggiati con filtro antiparticolato (DPF) di serie.

Sul Daily 2011, Iveco ha lavorato molto anche sul fronte dell'ulteriore miglioramento delle misure di sicurezza attiva e passiva. I nuovi gruppi ottici incorporano le luci diurne, mentre i fendinebbia in posizione ribassata includono la funzionalità Fog Cornering per illuminare la strada seguendo il raggio di sterzata. Inoltre, il veicolo offre di serie il nuovo sistema di sicurezza ESP 9 con sensori attivi, che comprende ABS, EBD (ripartitore elettronico di frenata), ASR (controllo di trazione), MSR (gestione del motore per controllarne la velocità), ESP (controllo di stabilità), HBA (as-

sistenza alla frenata d'emergenza), Hill Holder, LAC (sistema di riconoscimento della distribuzione longitudinale del carico trasportato), TSM (controllo di stabilità del rimorchio), HRB (aumento della forza frenante sull'asse posteriore in caso di frenata d'emergenza), HFC (sistema di compensazione dell'affaticamento dell'impianto frenante), RMI (sistema antiribaltamento in fase di sterzata) e ROM (sistema antiribaltamento in fase di accelerazione laterale).

La nuova gamma Daily conserva la tradizionale offerta nelle sei varianti di massa totale a terra da 2,8 a 7 tonnellate, con portate fino a 4,7 tonnellate e volumetrie fino a 17,2 metri cubi, mantenendo anche la sua gamma completa di motori che include anche le versioni CNG ed elettrica. L'occasione si è rilevata preziosa per intervenire sugli interni, nell'ottica di migliorare il comfort a bordo. Ecco dunque la regolazione assiale del volante e la maggior escursione della regolazione del sedile.



*Nel corso degli oltre trent'anni di carriera Iveco Daily è stato punto di riferimento nel segmento dei leggeri, con cabine moderne, propulsori efficienti, versatilità, robustezza, comfort e guidabilità.*

*Il Daily è stato ed è un veicolo simbolo del "made in Italy" più riuscito e convincente, che ben testimonia a livello internazionale di know-how ingegneristico e industriale di Iveco.*

listiche.

La mission che di lì a poco avrebbe segnato il destino del Daily, primo veicolo nato interamente in seno all'Iveco, è chiara: essere un punto di riferimento nel segmento dei leggeri, con cabine moderne, motorizzazioni all'avanguardia ed efficienti, versatilità e flessibilità con un'ottimale capacità di carico, dinamica di marcia, un telaio robusto con longheroni in acciaio, garante di comfort, ergonomia, guidabilità. Viene dunque progettato un veicolo con un'impostazione tipica fino a quel momento solo dei veicoli industriali: sospensioni anteriori a ruote indipendenti, struttura portante del telaio, motore anteriore longitudinale e trazione posteriore. I motori sono accoppiati a un cambio in linea a cinque rapporti o automatico a tre. Sul telaio venne montata una cabina moderna, ispirata nel profilo a quella del Fiat 242: linea monovolume, con il cofano motore quasi in linea con l'inclinazione del parabrezza. L'abitacolo garantisce una visibilità ottimale, grazie alle grandi superfici vetrate, mentre la comoda posizione di guida coniuga i vantaggi di un'impostazione camionistica (seduta verticale e volante quasi orizzontale) a design, finiture, rivestimenti e dinamica più vicine a una vettura che a un veicolo industriale.

Il telaio è disponibile in portate da 30 a 49 quintali e diversi allestimenti, dallo scudato al furgone, dal combi al minibus. Due le motorizzazioni: il Diesel Sofim da 2.445 cc, aspirato, da 72 cv e il benzina 1.995 cc Fiat, a carburatori e monoalbero, da 82 cv,

dedicato alle sole versioni da 30 e 35 quintali. È il 1978 e l'avventura Daily ha inizio. Commercialmente vengono utilizzati in Italia il marchio Fiat-Iveco per i Daily e il marchio OM-Iveco per i gemelli Grinta: il neonato brand Iveco, una volta acquisita la necessaria visibilità, sarebbe di lì a poco diventato l'unico protagonista della scena. Le varie versioni si riconoscevano per il "codice" Fiat composto dal peso, in quintali, e dalla potenza del propulsore, arrotondata al rialzo ed espressa in decine di cavalli, separati da una "F" (per i Fiat) o dalle lettere "OM" per i Grinta: le versioni a benzina erano 30F9 e 35F9, mentre i diesel variavano da 30F8 a 49F8.

### AMPLIAMENTO DI GAMMA

Nel 1983, il marchio Iveco diviene ufficialmente protagonista: non compaiono più i loghi Fiat e OM in previsione del pensionamento della famiglia dei modelli Grinta. Diversi cambiamenti segnano gli anni a venire. Nel 1985 debutta il TurboDaily, dotato del primo "piccolo" turbodiesel europeo a iniezione diretta giunto alla produzione di serie; nello stesso periodo vengono presentate la versione 4x4 militare e il primo Daily elettrico.

Nel 1989 fa il suo esordio la nuova gamma Daily, aggiornata nello stile, nella tecnologia, nel gruppo motopropulsore, con unità più potenti e un nuovo cambio. Sempre nello stesso anno viene introdotto il motore turbo intercooler da 116 cv. Nel 1998 viene

invece lanciata la versione a gas metano "Daily CNG" (Compressed Natural Gas), che rimarrà per anni un'esclusiva Iveco. Daily e TurboDaily rappresentano per tutti gli anni Ottanta e Novanta la bandiera dell'eccellenza, della sicurezza, dell'innovazione e dell'affidabilità Iveco nel mondo. Come dimostra anche l'inaugurazione nel 1991 della prima linea di montaggio del TurboDaily presso gli stabilimenti cinesi di Nanchino.

Intanto, dal 1996 è arrivato sul mercato europeo il "New Daily", secondo grande restyling della gamma che conferma le doti vincenti del modello precedente: grande capacità di carico consentite dal robusto telaio a longheroni, ottima motricità grazie alla trazione posteriore, sospensioni anteriori a ruote indipendenti, design moderno e aerodinamico, motori e gruppi meccanici tecnicamente all'avanguardia, cabina elegante e confortevole. Tre anni dopo, a Jerez de la Frontera, in Spagna, Iveco lancia una nuova gamma di veicoli leggeri studiati per le esigenze di una vastissima serie di attività diverse. Il suo nome è ancora una volta Daily, la sua definizione è City Camion. È confortevole, agile, capiente, pensato per il carico e lo scarico delle merci, studiato per un crescente utilizzo nei centri urbani. Nel 1999 il costruttore torinese si lancia per la prima volta nel segmento dei furgoni leggeri (con Mtt da 2,8 a 3,49 tonnellate), completando così la gamma dell'offerta Daily. Negli anni successivi, l'evoluzione del Daily continua incessante. Al centro dell'attenzione c'è una nuova genera-

zione di motori: nel 2002 debuttano le versioni .10 HPI e .12 HPI, mentre nell'ottobre del 2004 arrivano il Daily .14 HPI e il Daily .17 HPT, oltre alla versione Daily Agile con cambio automatizzato da sfruttare in modo sequenziale o automatico. Sempre nel 2004 Iveco introduce il sistema ESP. A ogni lancio l'immagine del Daily viene modernizzata con interventi stilistici che riaffermano il design come un valore caratterizzante del veicolo.

Il restyling del 2006, firmato Giugiaro, ha il volto del Nuovo Daily, modello punto di riferimento degli ultimi cinque anni. Il Nuovo Daily conserva inalterato il mix di tecnologia, robustezza e qualità che ne ha decretato il successo tra i professionisti, e coglie l'occasione del lancio dei motori Euro 4 per proporsi sul mercato interamente rinnovato nello stile e nei contenuti. Daily evolve rimanendo se stesso, ovvero confermando i valori iscritti nel suo Dna (affidabilità, efficienza, versatilità d'uso) e offrendo ancora una volta risposte solide alle nuove esigenze del trasporto professionale.

### VARIANTI PER TUTTE LE ESIGENZE

Declinato nelle versioni cabinato, van e minibus, la gamma si compone di tre classi (a seconda della massa totale a terra): L, S e C, ognuna disponibile come furgone o cabinato. Ogni classe corrisponde a una tipologia ben precisa di clientela ed esigenze, a cui vengono offerte 5 potenze motore, diversi passi, altezze, lunghezze, volumetrie e confi-

gurazioni per le porte laterali e posteriori. In totale sono circa 2.500 le varianti possibili. Giugiaro dà vita a una linea fluida che coniuga un frontale aggressivo, una fiancata pulita e un posteriore rinnovato. Il tutto impreziosito da alcuni elementi inediti quali, ad esempio, la mascherina che accentua il family feeling Iveco, lo spoiler con prese d'aria sul tetto, in cui sono incorporati il terzo stop e l'illuminazione dell'area di carico, i nuovi gruppi ottici anteriori e posteriori. Daily conferma la classica trazione posteriore (con la possibilità di optare per la prestazionale trazione integrale 4x4) e introduce numerose novità nel campo dei propulsori, tutti Euro 4. Per esempio, il 2.3 litri è stato dotato di turbina a geometria variabile, mentre i motori 3 litri crescono in coppia e potenza. La versione 3.0 HPI offre 146 cv e 350 Nm. Ancora più significativo l'aumento del 3.0 HPT, che arriva a ben 176 cv con 400 Nm di coppia massima erogata in modo costante da 1.250 a 3.000 giri. La nuova cabina, anch'essa progettata da Giugiaro, migliora l'ergonomia dei movimenti di chi guida e la facilità di attraversamento, grazie al cambio al centro della plancia e alla nuova leva del freno di stazionamento più corta a parità di sforzo richiesto. Importante anche il capitolo sicurezza. Il Nuovo Daily può essere equipaggiato con ABS/EBD e, come già il modello precedente, del sistema ESP con ASR integrato.

Nel 2009 arriva l'EcoDaily, ulteriore tassello nella decennale storia Daily. Disponibile come furgone, combi, casso-

nato, pianale cabinato, in molteplici combinazioni, a trazione posteriore o integrale permanente con le versioni 4x4, EcoDaily esprime innovazione e rispetto per l'ambiente, senza ovviamente rinunciare alle performances, alla resistenza e all'affidabilità. La ricca gamma di motori Fiat Powertrain Technologies assicura ampia scelta ai clienti.

### LA MODERNITÀ DI ECODAILY

Il 2.3 litri è stato ulteriormente sviluppato e offre potenze di 78 kW/106 cv e 93 kW/126 cv che si vanno ad aggiungere alle versioni già disponibili da 70,5 kW/96 cv, 85,3 kW/116 cv e 100 kW/136 cv. Il 3.0 litri è declinato nelle seguenti potenze: 107 kW/146 cv e 130 kW/176 cv. Tutti questi propulsori sono omologati "light duty" e sono a norma Euro 4, sono invece omologate "heavy duty" le due nuovissime versioni EEV del motore 3 litri che erogano rispettivamente 125 kW/170 cv e 103 kW/140 cv. La gamma presenta anche la versione Natural Power bifuel, dotata di motore 3 litri metano/benzina EEV da 100 kW/136 cv. EcoDaily presenta all'interno della gamma anche un veicolo a zero emissioni con motore elettrico, progettato e prodotto direttamente da Iveco che ha sviluppato e realizzato il primo Daily a propulsione elettrica già nel 1986. Novità assoluta per la categoria sono le versioni furgone e cabinato da 7 tonnellate, disponibili dal 2010. Negli ultimi due anni, EcoDaily è stato scelto da oltre 100mila clienti.

RENAULT / LA CONCEPT CAR ELETTRICA FRENDZY SI RIVOLGE A OPERATORI PROFESSIONALI E FAMIGLIE

# Un po' automobile, un po' veicolo commerciale

Giancarlo Toscano

ROMA - Vanno di moda le soluzioni articolate, funzionali, in grado di soddisfare più esigenze, com'è tipico della moderna mobilità. Ecco dunque Renault Frendzy, al momento una concept car che la Losanga presenterà al 64° Salone dell'Auto di Francoforte. Un veicolo in linea con il mondo attuale, dove vita professionale e vita personale sono connesse, utile per il lavoro ma anche per la famiglia, un po' veicolo commerciale, un po' automobile. Leader del settore veicoli commerciali in Europa, Renault illustra ancora una volta, con Frendzy, la funzionalità, la modularità e la versatilità che Kangoo, Trafic e Master dimostrano ogni giorno su strada.

Dopo DeZir, Captur, R-Space, Frendzy è la quarta tappa della strategia design di Renault, fondata sul ciclo della vita. Frendzy si presenta come un autentico ufficio su ruote, con motorizzazione 100 per cento



Durante la settimana, **Frendzy** è un veicolo adatto alle esigenze degli operatori professionali, con un grande schermo esterno che può visualizzare utili messaggi d'informazione ("consegna in corso, torno tra 5 minuti", modalità o livello di carica elettrica, ecc.) o pubblicitari, da fermo o in movimento.



La panchetta posteriore monoblocco di **Renault Frendzy** rientra nel pianale, mentre il sedile passeggero si ribalta in avanti, per liberare spazio. Il volume di carico massimo è di 2.250 litri.

elettrica e nuovo tablet BlackBerry Playbook integrato.

Il lato passeggero, privo di montante centrale, con una porta "classica" e una porta laterale scorrevole che integra un grande schermo da 37 pollici, rappresenta il mondo del lavoro. Il lato conducente, privo anch'esso del montante centrale ma con due porte vetrate ad apertura contrapposta, è invece il mondo della famiglia. In entrambe le configurazioni, questo sistema di apertura delle portiere garantisce facilità di carico e di accesso al veicolo. Una carrozzeria asimmetrica che esprime la duplice vocazione del modello.

Durante la settimana, Frendzy è un veicolo adatto alle esigenze degli operatori profes-

sionali, con un grande schermo esterno che può visualizzare utili messaggi d'informazione ("consegna in corso, torno tra 5 minuti", modalità o livello di carica elettrica, ecc.) o pubblicitari, da fermo o in movimento. Nel fine settimana, l'auto si trasforma in veicolo familiare, con un sedile passeggero confortevole e l'ampio divano posteriore. I bambini possono guardare un film o giocare con il touch tablet, che scorre fuori dal sedile conducente, o ancora disegnare su una lavagna, integrata nella porta scorrevole.

Accorgimenti che consentono al conducente di adattare il veicolo alle sue esigenze: in modalità "lavoro", i retrovisori sono verticali, l'illuminazione interna è verde; in modalità "fa-

miglia", i retrovisori ruotano in posizione orizzontale e l'interno adotta un'atmosfera luminosa arancio. Dall'esterno, la modalità di utilizzo è segnalata da richiami colorati nei gruppi ottici anteriori e posteriori.

All'interno del veicolo, che misura in lunghezza 4,091 metri, è largo 2,172 m, alto 1,753 m e ha un passo di 2,691 m, il lato conducente, con il suo cockpit, è progettato come un banco di lavoro d'impronta futurista. Questa architettura, organica e liscia, è animata da luci verdi che emergono dalla plancia, che informano sulla modalità "lavoro" e fanno riferimento al colore esterno del veicolo. L'abitacolo adotta il legno che ben si sposa alle due modalità ed è simbolo di calore, resisten-

za e valori intramontabili. I sedili sono in pelle intrecciata.

Da un punto di vista pratico, un tetto in tela si adatta alle forme degli oggetti ingombranti, le calamite consentono di fissare il carico sul pianale e i sistemi portaoggetti modulari semplificano la vita del professionista. La panchetta posteriore, monoblocco, rientra nel pianale, mentre il sedile passeggero si ribalta in avanti, per liberare spazio. Il volume di carico massimo è di 2.250 litri.

## TECNOLOGIA COMUNICANTE

L'ergonomia del posto di guida, abbinata al tablet BlackBerry PlayBook, trasforma Frendzy in un veicolo comunicante. Lanciato di recente da Research In Motion (RIM), il tablet è collegato al cruscotto e rappresenta il concetto di ufficio su ruote. BlackBerry PlayBook è dotato di un design ultra-portatile (touch screen 7 pollici, peso 425 grammi, dimensioni 130x194x10 mm) e

propone performance avanzate, un efficace navigatore web con il supporto per Adobe Flash, un sistema multimediale ad alta risoluzione, funzioni di sicurezza avanzate e una presa in carico immediata delle esigenze delle aziende. BlackBerry PlayBook permette agli utenti di beneficiare di un posto di lavoro funzionale e di una mobilità senza compromessi durante le trasferte: una prestazione utile per le aziende specializzate in consegne di prossimità e per gli artigiani, per i quali il tablet rappresenta un autentico strumento di lavoro, sia all'interno che all'esterno del veicolo.

Collegato, il tablet diventa un vero e proprio elemento del veicolo; scollegato, garantisce la continuità del lavoro e può essere utilizzato con tutte le sue funzionalità. Svolge, inoltre, un ruolo essenziale nella personalizzazione del veicolo, perché consente il controllo del contenuto dello schermo esterno, in fase di funzionamento e di stazionamento, per usi sia professionali che personali. Dei sensori, presenti sulle soglie delle porte, permettono di individuare i colli provvisti di chip RFID (Radio Frequency Identification) durante le operazioni di carico o scarico. I chip contengono le informazioni essenziali (destinatari, massa, dimensioni, ecc.) che permettono all'utente di essere informato in tempo reale del contenuto del veicolo. Inoltre, gli artigiani possono anche calcolare o ricalcolare automaticamente i loro itinerari in funzione di tali parametri. Frendzy è equipaggiato con il motopropulsore di Kangoo Z.E. - potenza di 44 kW/60 cv, batterie agli ioni di litio, coppia massima di 226 Nm, velocità massima di 130 km/h - con una presa di ricarica situata sotto la Losanga, nella parte anteriore del veicolo, identica a quella di Zoe Preview. La grande novità che Frendzy apporta al mondo dei veicoli elettrici è l'accurato lavoro realizzato sui suoni, in collaborazione con l'Istituto di Ricerca e Coordinamento Acustica/Musica (Ircam). Poiché i veicoli elettrici sono silenziosi, e quindi non danno segnali im-



Il lato passeggero, privo di montante centrale, con una porta "classica" e una porta laterale scorrevole rappresenta il mondo del lavoro. Il lato conducente, privo anch'esso del montante centrale ma con due porte vetrate ad apertura contrapposta, è invece il mondo della famiglia.

mediatamente riconoscibili e sicuri del loro avvicinamento, la sfida che Renault ha raccolto consiste nella personalizzazione sonora di questi mezzi. Mentre Renault e Ircam avevano iniziato la loro collaborazione su DeZir, con un suono sportivo che esprime il piacere di guida nello spirito del veicolo, l'universo sonoro di Frendzy è destinato a personalizzare l'aspetto "ufficio su ruote" dell'innovativa concept-car.

## SONORITÀ GRANDE PROTAGONISTA

Il dualismo del veicolo ha spinto Renault e Ircam a elaborare una grande diversità di suoni: sono infatti stati sviluppati ambienti sonori che consentono a tutti, all'interno o all'esterno del veicolo, di riconoscere l'utilizzo, professionale o personale, basandosi semplicemente sull'identità sonora. Altra possibilità è quella di distinguere il lato passeggero (mondo del lavoro) dal lato conducente (mondo della famiglia), soltanto grazie alla sonorità. La vita del veicolo e la sua funzione di ufficio su ruote sono evidenziate da una diversità sonora, elaborata dal compositore Andrea Cera, a partire dal software Modalys di Ircam.



Dopo DeZir, Captur, R-Space, **Frendzy** è la quarta tappa della strategia design di Renault, fondata sul ciclo della vita. Frendzy si presenta come un autentico ufficio su ruote.

MILANO - Ha un ritmo sempre più sostenuto il progetto E-Moving, promosso dalla multiutility energetica A2A e Renault per testare e in seguito diffondere la mobilità 100 per cento elettrica, indispensabile nel prossimo futuro per ridurre l'inquinamento ambientale. Un'altra azienda si aggiunge alla lista di quelle a cui è stato consegnato un Renault Kangoo Z.E., furgonetta elettrica che deriva dalla versione termica Renault Kangoo Express. Si tratta di RSE Spa, Ricerca sul Sistema Energetico, una società per azioni, il cui socio unico è GSE Spa, che sviluppa attività di ricerca nel settore elettro-energetico, con particolare riferimento ai progetti strategici nazionali, d'interesse pubblico generale, finanziati con il Fondo per la Ricerca di Sistema.

Tre partner strategici che collaborano per il trasporto eco-sostenibile: RSE è un'azienda fortemente impegnata nella ricerca per l'innovazione e il miglioramento del sistema elettrico anche dal punto di vista della compatibilità ambientale; A2A è attiva nella realizzazione



un gruppo che da più di cinquant'anni si occupa del miglioramento delle performance legate al sistema elettrico in piena compatibilità con l'ambiente. Con questa partnership il progetto E-Moving conferma la propria attenzione ai valori di sicurezza e riduzione dell'inquinamento, di cui RSE è portavoce e che Renault esprime concretamente con il proprio programma di diffusione di una mobilità a zero emissioni 100 per cento elettrica fruibile da tutti".

Il commerciale Renault Kangoo Z.E. è lungo 4,2 metri ed equipaggiato con una motorizzazione elettrica da 44 kW che eroga una coppia di 226 Nm. Inoltre, è dotato di una batteria agli ioni di litio di ultima generazione che consente un'autonomia media di 170 km. Kangoo Z.E., così come nella sua versione termica, offre alti standard di comfort, abitabilità e sicurezza, unitamente a quella praticità e funzionalità che si dimostra ideale per il trasporto di merci in ambito urbano e quindi per le consegne o gli interventi di prossimità. La capa-

## RENAULT / UN KANGOO Z.E. ANCHE PER RSE SPA NELL'AMBITO DI E-MOVING

dell'infrastruttura di ricarica intelligente; Renault è primo tra i costruttori automobilistici a promuovere un paradigma di mobilità urbana sostenibile per tutti.

### KANGOO Z.E. PER AZIENDE E PRIVATI

Con Kangoo Z.E., che è stato consegnato all'Amministratore delegato di RSE Stefano Besseghini nella sede milanese di RSE, in Via Rubattino 54, è stata avviata una sperimentazione della mobilità elettrica a zero emissioni che contribuirà alla sua diffusione su più ampia scala.

Infatti, nell'ambito del progetto E-Moving, aziende pubbliche, private e singole persone stanno in questi mesi sperimentando i primi 60 veicoli Renault Z.E. disponibili in Italia (Kangoo Z.E. e Fluence Z.E.) nelle città di Milano e Brescia. Parallelamente, un'infrastruttura di 270 punti di ricarica è in via di progressiva installazione nelle due città su suolo pubblico o privato, ivi compresi i domicili o le sedi aziendali dei clienti pilota.

"Siamo felici e onorati di poter prendere parte a questo progetto di ricerca attraverso la collaborazione con A2A e Renault -

# Energia per il domani

Anche RSE, Ricerca sul Sistema Energetico, società per azioni che sviluppa attività di ricerca nel settore elettro-energetico, ha aderito all'ambizioso progetto E-Moving promosso dalla multi utility A2A e Renault per testare e in seguito diffondere un paradigma di mobilità eco-sostenibile.

Protagonista ancora una volta della sperimentazione il Kangoo Z.E., furgonetta elettrica che deriva dalla versione termica Renault Kangoo Express.

ha dichiarato Stefano Besseghini - attraverso cui RSE avrà la possibilità di dare un apporto scientifico e metodologico sul tema del trasporto elettrico e sulla sua ottimizzazione in vista di una diffusione su vasta scala. Siamo certi che la nostra esperienza nel settore energetico e lo skill dei nostri ricercatori possa essere messo a disposizione anche di realtà come quelle della pubblica amministrazione che intendano valutare e organizzare sui propri territori progetti di mobilità sostenibile e a zero emissioni. Questa partnership con un player di altissimo livello come

Renault ci consentirà di mettere a disposizione dati ed elementi ancora più strutturati per poter svolgere il nostro ruolo istituzionale di realtà scientifica al servizio, anche, delle comunità e dei cittadini".

RSE Spa implementa attività congiunte con il sistema della pubblica amministrazione centrale e locale, con il sistema produttivo, nella sua più ampia articolazione, con le associazioni e i raggruppamenti delle piccole e medie imprese e le associazioni dei consumatori. Inoltre, la società promuove e favorisce lo sviluppo delle profes-

sionalità di domani incentivando tutte le occasioni di supporto allo svolgimento di attività di formazione e divulgazione legate ai temi di ricerca svolti. L'attività di ricerca e sviluppo è realizzata per l'intera filiera elettro-energetica in un'ottica essenzialmente applicativa e sperimentale, assicurando la prosecuzione coerente delle attività di ricerca in corso e lo sviluppo di nuove iniziative, sia per linee interne sia in risposta a sollecitazioni esterne.

RSE dispone di un capitale umano che rappresenta un patrimonio unico di competenze

ed esperienze, la cui difesa e sostegno rappresenta una condizione necessaria per consentire lo sviluppo di politiche di innovazione in un settore di enorme rilevanza per il Sistema Paese come quello energetico.

### ALTI STANDARD DI EFFICIENZA

Andrea Baracco, Direttore Comunicazione e Public Affairs di Renault Italia, ha commentato: "Lo sviluppo sostenibile e la tutela ambientale sono obiettivi prioritari per Renault e siamo lieti di condividerli con RSE,

cità di carico è di 650 kg. Una card di riconoscimento RFID in dotazione al veicolo permette a RSE di fare il pieno di elettricità senza limite presso le infrastrutture di ricarica A2A installate su suolo pubblico, così come su quella che l'utility ha installato appositamente presso la sede dell'azienda partner del progetto.

Kangoo Z.E. rappresenta il primo dei quattro veicoli della gamma 100 per cento elettrica di Renault e sarà commercializzato a partire dalla fine del 2011. Seguiranno nel corso del 2012 la berlina Fluence Z.E., il veicolo urbano Twizy e infine la berlina compatta Zoe. Una gamma completa, in grado di incontrare le diverse esigenze della mobilità urbana, sia privata che professionale, dando un contributo concreto alla sostenibilità dei trasporti individuali.

Oltre a RSE, nell'ambito del progetto E-Moving Renault Italia ha consegnato esemplari del Kangoo Z.E. a Sodexo, azienda leader nelle soluzioni di servizi per la qualità della vita quotidiana nelle collettività, TNT Express Italy, società di punta nel settore delle consegne espressa, e Nestlé, celebre marchio che a livello mondiale si occupa di nutrizione, salute e benessere.



Operazione di ricarica per il Renault Kangoo Z.E. in uso presso Nestlé Italia, filiale nazionale del gruppo leader a livello mondiale nel settore della nutrizione, della salute e del benessere.



Nel cortile antistante la sede di Pioltello di Sodexo Italia è parcheggiato il Kangoo Z.E. che la società utilizza per le consegne pasti a scuole e asili dell'hinterland milanese.

OPEL / NUOVA GENERAZIONE DEL POPOLARE COMMERCIALE, ANCHE IN VERSIONE PASSEGGERI

# Le ambizioni del Combo nel mercato dei van compatti



In vendita da febbraio 2012, il nuovo Combo ha la stessa base del Fiat Professional Doblò Cargo, in seguito al progetto di collaborazione siglato tra Opel e Fiat. Combo è stato lanciato per la prima volta nel 1994 e l'attuale generazione è sul mercato dal 2001. Le vendite in Europa sono state pari a quasi 72mila unità ogni anno a partire dal lancio.

Fabio Basilio

RÜSSELSHEIM - Opel Combo si rinnova in grande stile, offrendo soluzioni intelligenti nel segmento dei van compatti. Innanzitutto, l'offerta di gamma prevede un ampio numero di versioni, grazie al fatto che è possibile scegliere tra la configurazione van con due passi - 2.755 e 3.105 mm - due lunghezze totali di 4,39 e 4,74 metri, due altezze di 1,85 e 2,10 m nonché la versione veicolo passeggeri con cinque o sette posti.

Il nuovo Opel Combo sarà in vendita a partire da febbraio 2012. La base è la stessa del Fiat Professional Doblò Cargo in seguito al progetto di collaborazione siglato tra Opel e Fiat. Combo rafforzerà la crescente presenza di Opel nel segmento dei veicoli commerciali, portando avanti una tradizione iniziata negli anni Novanta. Combo infatti è stato lanciato per la prima volta nel 1994 e l'attuale generazione è sul mercato dal 2001. L'idea di offrire un veicolo versatile e poliedrico per il tempo libero, la famiglia e il lavoro è stata sempre accolta con entusiasmo, come dimostrano le vendite in Europa, pari a quasi 72mila unità ogni anno a partire dal lancio.

## PRIMATI DI CATEGORIA

Le straordinarie caratteristiche di carico del nuovo Combo sono evidenti: fino a 3,8 metri cubi di carico nella versione a passo corto e 4,6 nella versione a passo lungo. Grazie a questi valori, Combo offre il maggior volume di carico nelle due classi. Anche la ridotta altezza della soglia di carico, 54,4 cm, e le portate possibili, fino a una tonnellata, rappresentano i valori massimi dei rispettivi segmenti, così come l'ampiezza di apertura della porta scorrevole, che risulta superiore alla concorrenza. La versione a passo corto offre anche il piano di carico più lungo, più alto e più largo tra i passaruota.

Per accedere facilmente al



Estrema varietà per quanto riguarda le motorizzazioni: sei le unità a disposizione, quattro diesel, una a benzina e una a metano.

vano di carico, si possono infatti ordinare le versioni van con una o due porte scorrevoli. La versione passeggeri è invece dotata di serie di due porte scorrevoli e portellone incernierato sul lato superiore, con in alternativa le porte a battente. Sui van è inoltre possibile installare un portapacchi sul tetto per esigenze ulteriori di carico.

Estrema varietà anche per quanto riguarda le motorizzazioni. Sono ben sei le unità a disposizione della clientela: quattro diesel, una a benzina e una a metano. La gamma dei propulsori a gasolio comprende le versioni 1.3 CDTI da 66 kW/90 cv e una versione 1.6 CDTI da 77 kW/105 cv oltre al motore di vertice 2.0 CDTI che eroga 99 kW/135 cv. Ad am-

pliare l'offerta il motore 1.6 CDTI da 66 kW/90 cv offerto con trasmissione manuale robotizzata Opel Easytronic a cinque velocità.

Il motore benzina 1.4 litri ha una potenza di 70 kW/95 cv, mentre la versione CNG eroga 88 kW/120 cv. I motori a benzina e 1.3 CDTI montano trasmissioni manuali a cinque velocità, mentre il motore a metano e le unità CDTI più potenti sono abbinati a un cambio manuale a sei rapporti. Non solo perché, a eccezione delle unità a metano e 1.6 CDTI con Easytronic, tutte le altre motorizzazioni possono essere richieste con dispositivo Start/Stop per ridurre ulteriormente consumi ed emissioni.

Combo è economico per i

consumi limitati e i bassi costi di gestione, garantiti dai lunghi intervalli di manutenzione. I diesel CDTI, per esempio, hanno i tagliandi ogni 35mila chilometri o una volta all'anno. Ricco l'equipaggiamento di serie, fin dalla versione base. Sono compresi chiusura centralizzata, servosterzo, piantone dello sterzo regolabile in altezza e profondità, finestrini elettrici e sedile del guidatore regolabile in quattro direzioni (a richiesta c'è anche la regolazione in altezza), airbag guidatore e freni con ABS. In optional per le versioni a metano il serbatoio aggiuntivo che aumenta l'autonomia complessiva fino a 450 km. La versione passeggeri è proposta negli allestimenti Essentia, Enjoy e Cosmo. Tra i possibili

equipaggiamenti ci sono la terza fila di sedili posteriori che aumenta il numero di posti totali a sette e il vivavoce Bluetooth.

## ACCORDO STRATEGICO

Verso la fine del 2010, Fiat Group Automobiles e Opel hanno sottoscritto un contratto grazie al quale Fiat fornirà a Opel diverse tipologie di veicoli a partire da dicembre 2011. Il modello in questione è appunto il successore del Combo, la cui attuale generazione giungerà alla fine del proprio ciclo di vita nel quarto trimestre di quest'anno. I nuovi veicoli, che si basano sulla stessa piattaforma dei modelli Fiat Doblò, saranno prodotti presso lo stabilimento To-

fas, a Bursa, in Turchia, dove vengono prodotti gli stessi Doblò. A partire da inizio 2012, questi veicoli commerciali verranno venduti dai concessionari Opel/Vauxhall in Europa e negli altri mercati, con l'esclusione dell'America Settentrionale. Opel/Vauxhall manterrà il nome Combo per questa gamma di veicoli che comprenderà diverse versioni. L'ufficio stile di Opel/Vauxhall a Rüsselsheim ha lavorato allo sviluppo dei nuovi modelli in collaborazione con il Centro Stile del Gruppo Fiat di Torino. Il progetto prevede una fornitura iniziale di massimo 6mila veicoli nel 2011. L'obiettivo è giungere a una fornitura totale di almeno 250mila unità, che porterà la produzione di questa piattaforma automobilistica nello stabilimento Tofas a 1,3 milioni di unità.

Combo: i punti di forza di un modello capace di soddisfare diverse esigenze di trasporto

## UNA CARRIERA FONDATA SULLA VERSATILITÀ



RÜSSELSHEIM - Parlare di configurazione multispaio è inquadrate l'essenza di un veicolo commerciale come Opel Combo, che dietro la compattezza del van nasconde spazio e versatilità in grado di soddisfare sia le esigenze dei professionisti che necessitano di un mezzo di lavoro agile e pratico sia quelle della famiglia, specie se numerosa, che intende garantirsi una mobilità confortevole. La prima declinazione del Combo risale al 1994, quando Opel decide di lanciare sul mercato un veicolo che si presenta come classico furgone cubo, basato sul telaio della Corsa. Nel 2001 il nome Combo viene associato a un modello completamente diverso, una multispaio proposta anche in versione Tour. Nulla a che vedere con la generazione precedente. Il veicolo fa un deciso passo avanti in direzione della modernità, da tutti i punti di vista, dimostrandosi all'altezza delle sfide di un mercato sempre più concorrenziale. Da dieci anni a questa parte, Combo è stato oggetto di un costante processo di miglioramento e perfezionamento. Le evoluzioni più significative hanno riguardato la gamma dei propulsori e il miglioramento di portata e carico utile. Come dire: gli assi portanti di una vincente strategia di successo per un veicolo commerciale, al quale oggi è richiesto

tanto: in termini prestazionali, di spazio utile, di ergonomia e comfort nell'abitacolo, di maggiore attenzione al contenimento dei consumi e alle tematiche ambientali. Nel 2010, al Combo è stato apportato un restyling degli interni, che ne hanno ulteriormente incrementato l'appeal in linea con i tempi, visto e considerato che oggi a un veicolo commerciale è richiesta non solo una grande versatilità ma anche contenuti, dotazioni ed equipaggiamenti che siano il più possibile simili a quelli che siamo abituati a vedere a bordo delle nostre automobili. L'attuale gamma Combo è equipaggiata con tre prestazioni e parsimoniose motorizzazioni: 1.3 CDTI Ecotec diesel quattro cilindri da 55 kW/75 cv, 1.7 CDTI Ecotec diesel quattro cilindri da 74 kW/101 cv e 1.6 CNG metano/benzina quattro cilindri da 69 kW/94 cv. A disposizione ci sono diverse combinazioni di trasmissione: manuale cinque marce o manuale robotizzata Easytronic a cinque velocità. Combo Van è lungo 4,32 metri, largo 1,68 m, alto 1,80 m e ha un passo di 2,71 m. Il volume di carico è di quasi 3 metri cubi, la portata arriva fino a 810 kg. Combo Tour è la versione vetrata per trasporto persone. Le dimensioni del bagagliaio sono: un metro di lunghezza, 1,3 m di larghezza e 1,2 m d'altezza.

**Audace, elegante, luminoso...** Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

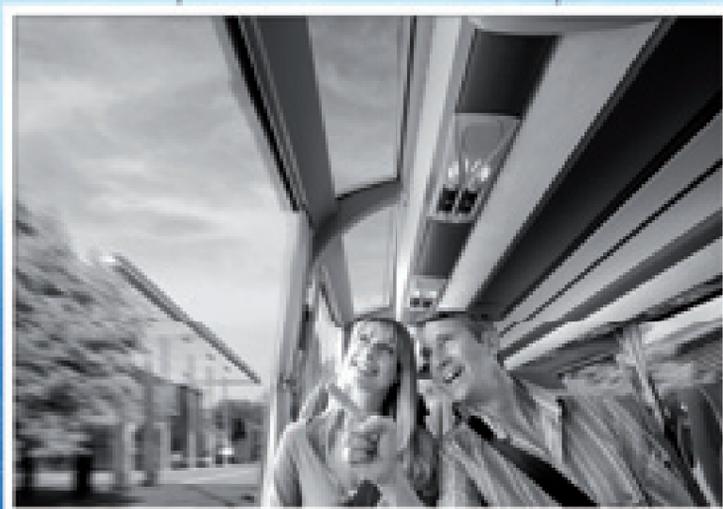
**Magelys Pro, via verso una vita più libera!**



**irisbus  
IVECO**

[www.irisbus.com](http://www.irisbus.com)

*MAGELYS*  
**PRO**



Magelys Pro.  
Quando l'emozione parla alla ragione.



IVECO IRISBUS / IL MARCHIO DEL DELFINO PARTNER DI "SMART MOVE" A ROMA

# Senza autobus non si può stare

Esposti in piazza Madonna di Loreto quattro gioielli della gamma a basso impatto ambientale del costruttore nazionale: un Magelys HDH, un Citelis, un Crossway e un minibus Daily.

Paolo Romani

ROMA - Se si vuole realizzare una mobilità sostenibile, l'autobus è uno degli elementi fondamentali che mai deve mancare in ogni progetto che voglia raggiungere tale obiettivo.

Per dimostrare l'assoluta importanza dell'autobus in un mondo che vuole sempre di più crescere nel rispetto di ciò che la natura ci ha donato, Irisbus ha aderito a "Smart Move", una campagna internazionale promossa dall'Iru (International Road Transport Union) in tutti i Paesi europei con l'obiettivo di richiamare l'attenzione di istituzioni e opinione pubblica sulla centralità dell'autobus nella mobilità sostenibile. Grazie all'adesione dell'Anav (Associazione Nazionale Autotrasporto Viaggiatori), che rappresenta le imprese private esercenti i servizi con autobus di trasporto pubblico locale, le autolinee nazionali e internazionali, il trasporto turistico e scolastico, la campagna di comunicazione è arrivata anche in Italia.

A presentare la manifestazione in terra italiana, a Roma nella sala del Carroccio in Campidoglio, sono intervenuti l'Assessore alla Mobilità del comune di Roma, Antonello Aurigemma, Oleg Kamberski, delegato Iru, il Presidente Anav Giuseppe Vinella, Nicola Bi-

scotti, coordinatore Caipet (Comitato associazioni di imprese private di trasporto di persone su strada) e Enrico Vassallo, Sales & Marketing Retail Director Iveco Irisbus.

Nella vicina piazza Madonna di Loreto sono stati esposti alcuni veicoli rappresentativi della gamma del Delfino, tutti a basso impatto ambientale. Punta di diamante un Magelys HDH, top della gamma granturismo, nel settembre 2009 presentato in anteprima alla stam-

pa internazionale come l'ultima novità della gamma Gran Turismo. Tra i prodotti di Irisbus, in questi due anni è diventato una nuova stella nel firmamento degli autobus Gran Turismo, ovvero un autobus che, grazie a soluzioni tecniche rispettose dell'ambiente, fa sì che il desiderio di viaggiare non sia più un costo per le generazioni future. Elegante e maestoso, lussuoso ma contemporaneo al tempo stesso, si faceva notare dai romani e dai turisti stranieri

per la curva sottile dei finestrini e le linee pulite della carrozzeria, che contribuiscono alla fluidità e alla morbidezza che sono proprie del Magelys. Magelys ha tra il 30 e il 45 per cento di superficie vetrata in più rispetto agli altri autobus. A bordo il campo di visibilità è aumentato di oltre un terzo, e addirittura di due terzi nella versione esposta a Roma, con il tetto parzialmente vetrato, in modo che il passeggero possa sedersi e godersi lo spettacolo. Il Magelys HDH

è equipaggiato con un motore Iveco Cursor 10 a 6 cilindri da 450 cv, omologato Euro 5, con tecnologia SCR di riduzione dei gas di scarico.

Al suo fianco in piazza Madonna di Loreto ecco l'urbano italiano per eccellenza, un Citelis 12 m equipaggiato con motore diesel EEV. Presentato il 15 maggio 2007 e proposto in tre versioni (10,5, 12 e 18 metri), lo si trova oggi anche equipaggiato con il motore a meta-

no Iveco Cursor. Non poteva mancare per la linea degli interurbani un Crossway 12 m, l'autobus che unisce costi d'esercizio assolutamente competitivi a consumi ridotti e all'impegno per il rispetto dell'ambiente. A completare la gamma è stato inoltre esposto un scuolabus Daily Recreo in rappresentanza dei minibus.

"Promuovere il trasporto pubblico collettivo mediante autobus, auspicando al contempo un rinnovamento del parco circolante in Italia che è ora tra i più vecchi in Europa - ha commentato alla conferenza stampa Enrico Vassallo - significa incentivare comportamenti virtuosi che favoriscono la decongestione del traffico automobilistico e l'abbattimento delle emissioni inquinanti, migliorare la qualità della vita nei centri urbani, assicurare ai cittadini maggiore flessibilità nell'offerta di trasporto, aumentare la sicurezza stradale e ridurre il costo degli spostamenti per la collettività".

"Sostenere la buona mobilità, la mobilità sostenibile" è l'obiettivo che la campagna "Smart Move" si propone di realizzare, indicando a istituzioni e cittadini la strada giusta da seguire per ridurre l'impatto ambientale dei trasporti e degli spostamenti, accrescendo la conoscenza e la consapevolezza su vantaggi, qualità e potenzialità dell'autobus.



Da sinistra: Nicola Biscotti, coordinatore Caipet; Giuseppe Vinella, Presidente Anav; Antonello Aurigemma, Assessore alla Mobilità del comune di Roma; Enrico Vassallo, Sales & Marketing Retail Director Iveco Irisbus; Oleg Kamberski, delegato Iru.

## DAIMLER BUSES / L'IMPIANTO DI LIGNY-EN-BARROIS CELEBRA IL TRENTESIMO ANNIVERSARIO

Nils Ricky

**LIGNY-EN-BARROIS** - L'estate scorsa oltre mille tra dipendenti e loro familiari hanno partecipato al grande Family Day per festeggiare il trentesimo anniversario della produzione dello stabilimento EvoBus di Ligny-en-Barrois, che si trova nella regione della Lorena, nella Francia orientale.

L'impianto francese di Ligny è parte integrante della rete di produzione europea di EvoBus, il cui quartier generale è ubicato a Kirchheim unter Teck, in Germania. I 430 dipendenti di Ligny si occupano della produzione di bus e coach del marchio Mercedes-Benz, mentre i telai del marchio Setra sono stati prodotti a Ligny fino al 2006. Oltre a produrre un totale di 13.500 autobus fino a oggi, l'impianto ha anche assemblato circa tremila minibus Mercedes-Benz Sprinter tra il 2001 e il 2009.

SALE LA CAPACITÀ  
PRODUTTIVA

L'impianto di Ligny fu incorporato in EvoBus nel 1995 e a oggi beneficia del suo inserimento all'interno del più grande produttore globale di trucks e autobus. EvoBus è il braccio europeo della business unit Daimler Buses di Daimler. Quanto i processi di produzione e le procedure siano cambiati nello stabilimento da quando esso è stato incluso in EvoBus è dimostrato dallo sviluppo della capacità produttiva. Trent'anni sono trascorsi tra la produzione del primo Setra a Ligny nel 1981 e il giorno in cui il veicolo numero 7.500 è uscito dalla linea, nel 2005, ma ci sono voluti solo sei anni perché l'impianto producesse un gruppo di circa 6mila unità. "La nostra struttura a Ligny - ha commentato Wolfgang Hanle, Managing Director per la produzione di Daimler Buses - è un componente estremamente affidabile della rete di produzione EvoBus, che comprende sei impianti in Germania, Repubblica Ceca, Turchia, Spagna e, naturalmente, in Francia. Siamo molto orgogliosi del fatto che siamo stati in grado di aumentare la produzione e la qualità dei processi ai massimi livelli in tutti gli impianti all'interno di questa rete. L'impianto di Ligny ha sempre ottenuto brillanti risultati all'interno di questo pro-

## L'aliscafo della Stella



cesso. Questo è stato possibile solo perché abbiamo una forza lavoro altamente qualificata e molto motivata qui a Ligny".

Una ragione per cui la capacità dell'impianto è sempre stata utilizzata completamente è che Ligny è una delle strutture di produzione in linea dell'autobus di maggior successo di tutti i tempi: Mercedes-Benz Citaro. Il Citaro è l'autobus più popolare nel mercato europeo, con vendite di oltre 31mila unità durante i 13 anni di produzione.

L'impianto di Ligny produce tra 550 e 670 autobus l'anno, circa la metà dei quali destinati al mercato francese. L'altra metà è esportata soprattutto in Germania, Belgio, Svizzera e Austria. "Negli ultimi anni - ha detto Jan Hegner, dal luglio 2009 direttore dello stabilimento di Ligny-en-Barrois - abbiamo portato tutti i processi di produzione fino al livello standard della rete di produzione

EvoBus. Ora siamo principalmente incentrati sul lancio di produzione del nuovo Mercedes-Benz Citaro, del quale inizieremo la produzione qui a Ligny all'inizio del prossimo anno. Per quanto riguarda il ruolo di Ligny nel confronto con altri impianti di produzione, che sono in alcuni casi molto più grandi, la rete con gli altri impianti EvoBus in Europa ci fa sentire come un motoscafo in una task force di portaerei. Grazie alla nostra agilità, siamo particolarmente bravi a rispondere ai complessi desideri del cliente. Oltre alla flessibilità e alla qualità dei prodotti, la nostra attenzione è soprattutto sul coordinamento dei nostri processi di produzione con quelli delle altre località".

L'impianto EvoBus in Lorena è anche uno dei principali datori di lavoro nella regione intorno a Bar-le-Duc, Ligny-en-Barrois e Saint-Dizier. Circa 30 giovani ogni anno vengono for-



mati presso l'impianto, che offre loro un'opportunità di lavoro in una regione altrimenti relativamente sottosviluppata.

UNA STORIA  
TRENTENNALE

A causa delle forti tendenze protezionistiche nel settore europeo degli autobus di più di 30 anni fa, Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke di Ulm, in Germania, considerò l'opportunità di un investimento in un impianto di autobus nel mercato più grande dell'Europa occidentale dopo la Germania. Nel 1979 l'azienda ha quindi deciso di istituire la Kässbohrer Industrie Ligny. Un totale di dieci milioni di marchi tedeschi sono stati investiti al momento della realizzazione del complesso di fabbrica e dell'impianto di produzione di autobus. Secondo Karl Kässbohrer Jr, che era il direttore responsabile per gli investimenti, in quel momento Ligny-en-Barrois veniva scelto per una serie di motivi. "Abbiamo capito - ha spiegato Karl Kässbohrer Jr - che la posizione era

ideale per un impianto in Francia. Oltre alle dimensioni della location e alle possibilità di espansione, il sito ha beneficiato dei suoi ottimi legami con la National Highway 4 e la linea ferroviaria da Parigi a Strasburgo, del pool di manodopera locale in una regione poco industrializzata e del pieno sostegno della locale autorità". L'intero progetto è stato condotto in condizioni favorevoli derivanti dall'integrazione sempre più stretta dell'economia europea. L'unica condizione che le autorità francesi hanno posto è che il 50 per cento degli autobus prodotti a Ligny dovessero essere esportati.

Primo direttore della centrale è l'ingegnere Jean Lendenmann, che ha ricoperto la posizione per 15 anni fino al suo pensionamento. Lendenmann ha dimostrato energia ed entusiasmo, che lo aiutarono a completare con successo la costruzione della struttura e la sua integrazione nell'economia della regione della Lorena e nel gruppo Kässbohrer, che operava in tutta l'Europa occidentale. Ave-

Nella task force di portaerei che costituisce la rete degli impianti produttivi di EvoBus, quello francese è certamente il più agile e scattante, in grado di adeguarsi più rapidamente di altri alle richieste del mercato. Dal 1981 a oggi sono stati prodotti oltre 13.500 bus Mercedes-Benz e Setra.



L'impianto di Ligny-en-Barrois produce tra 550 e 670 autobus l'anno, circa la metà dei quali destinati al mercato francese. L'altra metà è esportata soprattutto in Germania, Belgio, Svizzera e Austria.

MERCATO TPL / L'ETÀ MEDIA DEL PARCO MEZZI È SALITA NEL 2010 A 10,45 ANNI

# Il vecchietto dove lo metto?

L'Italia è molto indietro rispetto a Finlandia e Inghilterra. Demerito al taglio ai finanziamenti, che ha vanificato gli sforzi delle aziende del settore compiuti fino al 2005. In 15 anni le risorse per l'acquisto di autobus sono scese da oltre due miliardi a 278 milioni di euro.

Massimiliano Campanella

**MONZA** - In meno di tre lustri l'entità delle risorse finanziarie per l'acquisto di autobus è passata da oltre due miliardi e mezzo di euro a meno di trecento milioni di euro. Ciò ha vanificato gli sforzi delle aziende del settore nel rinnovo delle flotte, che nel 2005 erano riuscite a far scendere l'età media del parco circolante.

La manovra di finanza pubblica varata l'anno scorso dal Governo ha avuto, nella prima parte di quest'anno, come effetto dirompente una pesante riduzione dei trasferimenti statali alle autonomie locali e, tra le conseguenze, la decurtazione di risorse per il TPL. Accordi Stato-Regioni hanno permesso di recuperare le riduzioni, ma resta un taglio di circa 300 milioni di euro che erano destinati al rinnovo del parco dei mezzi su gomma.

Dando un'occhiata ai dati Asstra e Anav, emerge un'incredibile (e preoccupante) involuzione delle risorse per investimenti nell'acquisto di autobus. Dal 1997 al 2001 sono stati stanziati 2.314 milioni di euro, scesi a 1.210 nei quattro anni successivi (2002-2006) e sprofondata a 278 nel quadriennio 2007-2011. La situazione ha dunque cominciato a diventare involutiva e sempre più critica per il settore molto prima della crisi economica che si è abbattuta sull'economia globale a partire dalla seconda metà del 2008. Oggi siamo di fronte ad un dato assolutamente inadeguato considerata l'esigenza di ammodernamento e potenziamento delle flotte. Senza contare che quei 278 milioni stanziati risultano essere per la maggior parte già spesi.

## DIFFERENZE REGIONALI

I tagli però non hanno riguardato tutta l'Italia in egual misura. Nell'anno in corso la Regione che ha maggiormente ridotto le risorse per il TPL è il Molise, dove il taglio per il 2011 è del 41 per cento, superiore di circa l'8 per cento rispetto alla riduzione chilometrica dei servizi minimi stabilita con legge regionale. Seguono molto distanziati Campania (-23 per cento), Liguria (-12 per cento) e Veneto (-11,5 per cento). Nessun taglio alle risorse in Basilicata, Friuli-Venezia Giulia, Lazio, Marche, Puglia, Sicilia, Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta.

Legata al taglio dei finanziamenti è l'età media del parco autobus, che nel 2002 in Italia era pari a 9,88 anni, saliti nel 2010 a 10,45, facendo registrare un aumento del 6 per cento. Variazione diversificata in relazione al parco urbano, che invecchia di più (+8 per cento) rispetto a quello extraurbano (+3 per cento). In realtà in questi anni le aziende



È evidente la necessità di una politica d'investimento adeguata a realizzare, in tempi ragionevolmente brevi, l'obiettivo di riportare l'età media del parco autobus italiano allo standard dei principali Paesi europei.

del settore hanno compiuto grossi sforzi nel rinnovo del parco, soprattutto negli anni dal 2002 al 2005, quando l'età media del parco urbano era scesa a 8,79 anni e quella dell'extraurbano a 9,47. Sforzi evidentemente vanificati dalle

riduzioni dei finanziamenti.

Analizzando l'andamento per regione nel periodo 2006-2010 si evince come l'età media in ambito urbano aumenti per tutte le regioni, a eccezione di sud e isole, la cui età media passa da 9,71 anni del

2006 a 9,48 nel 2010. Ciò grazie all'abbassamento drastico che è stato registrato in Sardegna, che nel 2010 risulta avere un parco autobus di appena 2,8 anni. Ottima la performance anche del Friuli, che ha un parco di 6,09 anni di età, per quanto nel 2006 ne avesse di meno (5,13). Sotto la media anche Liguria (8,82 anni di età media l'anno scorso rispetto agli 8,18 del 2006) e Calabria, dove però l'età media registrata l'anno scorso, 8,94 anni di età, è cresciuta parecchio rispetto al 2006 (2,75). La regione messa peggio è l'Abruzzo, che nel 2006 aveva un parco urbano dell'età media di 13,32 anni, saliti a 14,16 nel 2010. Segue il Veneto, con un parco passato da 10,7 anni di età media nel 2006 a ben 13,8 l'anno passato. Siam messi

male anche in Piemonte (età media da 10 anni nel 2006 a 12,37 nel 2010) e Lazio (da 9,17 nel 2006 si passa a 11,3 nel 2010).

Per quanto riguarda l'età media del parco extraurbano l'aumento è comune a tutte le regioni, ciò a causa della diminuzione delle immatricolazioni registrate per i mezzi long distance. La performance migliore in questo caso è quella del Friuli (7,3 anni di età nel 2010 rispetto ai 6,19 del 2006), seguita dalla Liguria (7,54 rispetto a 7,3). Ma è ancora una volta la Sardegna a far registrare un calo: 7,67 anni l'anno scorso rispetto agli 11,91 del 2006.

La Calabria è la regione col parco extraurbano più vecchio: 13,46 anni rispetto agli 11 del 2007. Dato non distante da

quello registrato in Sicilia: 13,37, per quanto nel 2008 avesse raggiunto addirittura quota 20,97 anni.

Se si considera il rapporto tra autobus immatricolati e autobus oltre i 15 anni, tale indice ha subito dal 2006 al 2009 un decremento relativo al parco urbano: mentre nel 2006 per ogni 100 autobus di oltre 15 anni ne venivano immatricolati 44, nel 2010 ne vengono immatricolati 36. Nel 2006 per ogni 100 bus extraurbani di oltre 15 anni ne venivano immatricolati 15, nel 2010 ne vengono immatricolati 12.

## ALLARME GIUSTIFICATO

La situazione è grave, dunque. E lo è a maggior ragione se confrontiamo l'età media del parco autobus italiano con quelle dei principali Paesi europei. La performance migliore è quella della Finlandia (5,7 anni), seguita da Regno Unito (5,9), Irlanda e Danimarca (6). A superarci sono Estonia (13,7), Slovacchia (13), Ungheria (12,5) e Bulgaria (12).

È evidente la necessità di una politica d'investimento adeguata a realizzare, in tempi ragionevolmente brevi, l'obiettivo di riportare l'età media del parco autobus italiano allo standard dei principali Paesi europei. Il futuro fa ben sperare. L'evoluzione del sistema di finanziamento ha introdotto quest'anno il Fisco regionale, che contempla le seguenti novità a beneficio del TPL: recupero tagli 2011; ulteriori esclusioni dal Patto di stabilità con conseguente recupero di fondi; fiscalizzazione completa del TPL dal 2012; passaggio dall'accisa sulla benzina all'Irpef. Tutto ciò dovrebbe, nell'arco temporale compreso tra il quarto trimestre del 2011 e il 2012, contribuire ad ossigenare, finalmente, il TPL e tutto l'indotto a esso collegato.



Nell'anno in corso la Regione che ha maggiormente ridotto le risorse per il TPL è il Molise, dove il taglio per il 2011 è del 41 per cento.

## BREDAMENARINIBUS / COMPLETATA LA SUPERCONSEGNA DI OLTRE 200 AUTOBUS

Marco Chinicò

**BOLOGNA** - È un 2011 di successo quello di BredaMenarinibus. Nel primo semestre la storica azienda bolognese ha consegnato gli autobus relativi a due contratti di grande rilievo, sia per l'importanza della clientela che per l'ampiezza delle forniture: a EMT Madrid, seconda azienda di trasporti in Europa per dimensioni, sono stati consegnati 54 mezzi; a Roma TPL ne sono andati ben 160. In totale 214 autobus sui quali viaggeranno centinaia di migliaia di cittadini e turisti delle due importanti capitali europee. È il risultato del lavoro che BredaMenarinibus ha compiuto negli ultimi anni per attivare un processo di internazionalizzazione di prodotti e mercati e nel contempo tornare a essere protagonista delle forniture alle maggiori aziende italiane di trasporti, anche in un periodo di scarsi finanziamenti pubblici.

A Madrid BredaMenarinibus ha consegnato 15 Vivacity + C CNG e 39 Avancity + L CNG. Il contratto risale al 2009, anno in cui venne aggiudicata la fornitura ai sensi di una gara per diverse tipologie di veicoli sia diesel che metano. Si tratta, insieme alla fornitura di autobus a metano alla città di Kocaeli, in Turchia, della seconda affermazione sul mercato export di BredaMenarinibus.

La fornitura di Madrid si caratterizza per l'elevato grado di personalizzazione di carrozzeria e allestimenti che EMT ha richiesto con lo scopo di renderla omogenea con le caratteristiche tipiche del proprio parco autobus composto da veicoli di marche differenti. È stata così maggiorata la dimensione dell'area dedicata ai passeggeri disabili muniti di carrozzina e sono stati aggiunti un sedile specifico per bambini, con annesso spazio per riporre un passeggino ripiegato, uno spazio per bloccare un carrello della spesa, pulsantiere e mancorrenti di specifico disegno.

## INTERVENTI RILEVANTI

In più, EMT Madrid ha richiesto maggior spazio per poter montare a bordo un proprio sistema di info-mobilità (SAE-AVM-radio-comunicazione utenza) particolarmente complesso e voluminoso che ha richiesto il posizionamento dei relativi impianti sull'imperiale alle spalle della cabina guida in un apposito cassone ben raccordato con il profilo del tetto e dei canali laterali. L'intervento più rilevante richiesto dall'azienda di trasporti spagnola è l'adozione di una cabina guida completamente protetta e antiaggressione, in cui devono trovare posto gli apparecchi di bigliettazione e oblitterazione. La realizzazione di questa nuova e specifica struttura ha imposto la riprogettazione di tutte le interfacce del posto guida-veicolo, con conseguenti nuove omologazioni.

Il complesso adeguamento dell'Avancity standard alle richieste dei capitolati EMT ha richiesto un importante lavoro di engineering che ha costituito un investimento prezioso in termini di sviluppo del prodotto e di know-how aziendale che ben si giustifica con l'importanza del cliente acquisito, di cui BredaMenarinibus spera di rimanere



## Da Roma a Madrid

re fornitore anche in vista di successive gare.

Nell'ambito del contratto EMT Madrid ha acquistato un lotto di 15 autobus di taglia corta, il Vivacity + C CNG, sempre alimentato a metano, per poter servire quartieri della città posti in elevazione o caratterizzati da difficile viabilità. A questo scopo gli 8 metri di lunghezza e i 2,35 metri di larghezza del Vivacity + C CNG sono risultati fondamentali per assicurare il livello di maneggevolezza necessario unitamente alla propulsione a gas metano che assicura una motricità particolarmente pulita. Il Vivacity si riconferma per le sue qualità, sempre più apprezzate dalle aziende di trasporto pubblico italiane ed estere operanti in città piccole, medie e grandi.

Il secondo contratto attiene alla fornitura all'operatore privato Roma TPL di 160 autobus diesel suddivisi in 100 Avancity + L e 60 Vivacity + C. La procedura aperta ha portato BredaMenarinibus ad aggiudicarsi la fornitura nel settembre 2010. BredaMenarinibus ha assicurato la consegna dei veicoli nei tempi utili per rispettare gli impegni contrattualmente assunti con il committente (Atac) relativamente al programma di sostituzione dell'attuale parco circolante. I nuovi Avancity e Vivacity + prenderanno il posto dei BredaMenarinibus M 240 immessi in servizio in occasione della attivazione delle famose linee J (Giubileo 2000), primo consistente esempio, in Italia, di privatizzazione di servizi di Tpl urbano. Gli autobus di proprietà di Roma TPL sono rispondenti ai requisiti stabiliti dai capitolati Atac che ha eseguito il collaudo e la verifica dei mezzi con conseguente approvazione per l'immissione in esercizio.

È stata posta particolare at-

tenzione a due aspetti dei veicoli: la protezione del vano autista e l'applicazione di un pacchetto di tecnologie di bordo fornito dal cliente. Per quanto concerne il posto guida, la sfida è stata garantire la protezione richiesta dal cliente mantenendo allo stesso tempo il contatto con i passeggeri, sia in termini di controllo sia di relazione, visti gli elevati flussi turistici che interessano la città di Roma.

Questa esigenza ha portato a scartare l'adozione di un posto guida completamente isolato e antiaggressione (come nel caso di Madrid) e a utilizzare una soluzione rinforzata nelle zone di fissaggio, apribile solo dal lato

conducente, completato nella parte anteriore da un ulteriore vetro di sicurezza. Grande attenzione è stata dedicata alla info-mobilità e alle tecnologie di bordo: sui mezzi è stato montato un impianto AVM THETIS completo di sistema conta passeggeri, sistema d'informazione utenza multimediale e impianto di videosorveglianza a tre telecamere.

Questa complessa apparecchiatura, ormai irrinunciabile per la maggior parte degli esercenti di trasporto pubblico, è stata montata anche sugli autobus Vivacity da 8 metri, a dimostrazione del fatto che anche sugli autobus di piccole dimensioni devono essere presenti tutti

gli elementi di sicurezza e comfort che caratterizzano i veicoli più grandi.

## GRANDE SFORZO PRODUTTIVO

La fornitura di Roma è un'importante pietra miliare produttiva per BredaMenarinibus: l'elevato numero di autobus unita ai brevi tempi di consegna hanno comportato il pieno utilizzo di tutte le strutture produttive della Casa costruttrice.

Il nuovo Vivacity + C CNG costituisce l'unico esempio di autobus corto a metano non derivato da veicoli commerciali presente sul mercato. Il rinnovamento dello stile interno ed



Due contratti di grande rilievo, sia per l'importanza della clientela che per l'ampiezza delle forniture: a EMT Madrid, seconda azienda di trasporti in Europa per dimensioni, sono stati consegnati 54 mezzi; a Roma TPL ne sono andati ben 160. In totale 214 autobus sui quali viaggeranno centinaia di migliaia di cittadini e turisti delle due importanti capitali.

esterno confluiscono armonicamente in un family feeling che ne valorizza l'identità del marchio. Il motore Mercedes-Benz è caratterizzato da elevata potenza specifica e consumi ridotti conseguiti attraverso la scelta progettuale di una legge di combustione "lean burn" (miscela magra) che già dal 2003 rispetta i limiti EEV.

La nuova gamma Avancity + L CNG riprende e migliora le apprezzate caratteristiche di base di questo autobus attraverso inediti contenuti di stile interno ed esterno. Anche in questo caso il propulsore Mercedes-Benz si distingue in termini prestazionali e di contenimento dei consumi.



In alto, gli autobus Bredamenarinibus consegnati a Roma TPL. Sopra, i veicoli del costruttore italiano in dotazione a EMT Madrid.



**SOLARIS / IL COSTRUTTORE POLACCO SI AFFERMA E SFIDA I MARCHI DI PRESTIGIO**

# L'impetuoso vento dell'Est

L'obiettivo è ambizioso: chiudere l'anno con una quota di mercato del 9 o 10 per cento, praticamente oltre il triplo di quella registrata nel 2010 (2,72 per cento). Unica azienda con prodotti ibridi venduti di serie, punta a immatricolare 700 unità nel solo segmento urbano.

**Massimiliano Campanella**

ROMA - Da Modena a Bologna, da Pescara a Chieti, da Oristano a Cagliari ad Alghero. Ormai il marchio Solaris è ben noto e diffuso. Non capita di rado trovare autobus in giro per le città che ne riportino il marchio. Frutto di un mercato globalizzato? Capacità imprenditoriale di aver colto lo spazio giusto? O aggressione al mercato italiano da parte di un costruttore in grado di dare il giusto equilibrio tra prezzo e qualità?

## AZIENDA DINAMICA

Domande alle quali non potevano che rispondere i diretti interessati: quelli di Solaris Italia, un'azienda sorta nel 2004 in quel di Roma, in via Tiburtina. Ma che cos'è oggi Solaris Italia? Qual è la sua dimensione e il suo posizionamento sul mercato e quali gli obiettivi per il futuro? Lo chiediamo a Oliver Moeckesch, dal 2008 Amministratore delegato dell'azienda, che lo ha voluto al vertice per la sua esperienza internazionale vissuta nel settore del trasporto collettivo. Classe 1958, tedesco di Triberg, pittoresco borgo nel cuore della Foresta Nera, due figli e una laurea in Economia, Moeckesch inizia la sua carriera professionale



La sede e gli impianti produttivi di Solaris Bus & Coach di Bolechowo, nelle vicinanze di Poznan, in Polonia

in Daimler-Benz nel settore pianificazione strategica (truck division). Approdato nel 1994 alla neonata EvoBus, da allora ha ricoperto vari incarichi di responsabilità all'interno della divisione autobus a Stoccarda. Nel 1997 viene nominato Amministratore delegato di EvoBus Italia e nel 2001 Presidente di Evo-

Bus Svizzera per poi essere catapultato alla conquista dell'allora difficile mercato inglese. Lascia la EvoBus nel 2008 per iniziare una nuova sfida: tornare nell'amata Italia per riconquistare il mercato con un marchio allora poco conosciuto, la Solaris Bus & Coach, sede a Poznan, in Polonia.

Moeckesch in tre anni ha realizzato una struttura che concretizza nell'azienda di Roma i valori specifici di Solaris Bus & Coach.

"Il dinamismo di Solaris Bus & Coach anche al di fuori dei confini polacchi - ci ha detto il numero uno di Solaris Italia - è evidenziato dalla tangibile e continua espansione

nell'ambito del complesso mercato italiano. Nel 2004 siamo sbarcati in Italia con la prerogativa di garantire la corretta erogazione dei servizi post-vendita a supporto delle forniture autobus nelle città di Roma, Bari, Napoli, San Remo, Como, Salerno, Avellino e Cortina D'Ampezzo. Nel corso del 2008 per consolida-

re la presenza sul territorio italiano è stata avviata una profonda ristrutturazione dell'organizzazione di Solaris Italia. Gli elementi che caratterizzano la "nuova" realtà italiana miscelano esperienza, professionalità e sostanza, individuando il loro "core" nell'estrema flessibilità, nell'inesauribile motivazione e nella massima propositività. Tutto ciò decreta il "leitmotiv" di Solaris Italia per vincere le impegnative sfide del proprio mercato: sinergia".

Il dottor Moeckesch costruisce il team di Solaris Italia intorno all'ingegner Francesco Tusino, Responsabile After Sales che, a fine 2008, viene affiancato da Alberto Fiore, che ha una conoscenza profonda del mercato autobus in Italia e un'esperienza pluriennale a 360 gradi. Classe 1965, celibe, formazione scolastica di perito tecnico (conseguito in Germania), Fiore a vent'anni è già assunto in Mercedes-Benz Italia tramite un progetto sperimentale di Junior Trainer. Scala le tappe nei ruoli di trainer truck/bus, ispettore tecnico e nel 1997 assume l'incarico di responsabile post-vendita autobus Mercedes-Benz all'interno di EvoBus Italia. Nel 2001 viene nominato Direttore assistenza e ricambi di EvoBus Italia entrando a far parte del Cda. Nel 2003 passa al ruolo di Direttore commerciale Mercedes-Benz.

"L'allora presidente di EvoBus Italia Antonio Sacristan Millán - il ricordo di Fiore - era convinto di vedere in me la figura mancante nell'ambito commerciale, ovvero il tecnico capace di affrontare dinamiche di vendita attraverso la conoscenza estremamente approfondita del prodotto nonché la positiva reputazione maturata nei confronti dei clienti in ambito post-vendita. Forse aveva ragione, visto che nel 2004 EvoBus Italia si aggiudica la più grande commessa di Citaro nella storia della Casa Madre con un ordine di trecento autobus per la città di Roma". Nel 2008 inizia la nuova sfida nel mondo Solaris, della quale Fiore diventa responsabile del settore commerciale portando con sé l'entusiasmo e la convinzione di avere alle spalle un'azienda che può dire "la sua" in Italia.

## IMPEGNO TOTALE

I primi passi sul mercato italiano vedono Solaris impegnata nel far conoscere o, meglio, far "toccare con mano" la qualità tecnica/tecnologica di questo nuovo sconosciuto outsider. Già nel 2009 i primi successi (firma di contratti di fornitura con Modena 6+5 Solaris Urbino 18, Cagliari 10 Urbino 18, Bologna 11 Trollino 18) danno ragione a tale strategia d'impegno nel promuovere le proprie qualità attraverso convegni, visite in Casa Madre con clienti nonché conferenze sul mondo Solaris. Tra queste la conferenza a Monaco di Baviera nel 2009, dove un folto e prestigioso gruppo di clienti del TPL ha potuto approfondire le qualità dei veicoli ibridi, segmento nel quale Solaris è sicuramente una delle aziende tecnologicamente più avanzate, essendo l'unica con prodotti ibridi venduti di serie.

Nel 2010 il mercato italiano, ormai sazio di notizie sul prodotto polacco, risponde



Oliver Moeckesch, Amministratore delegato di Solaris Italia

dando a Solaris la possibilità di portare a casa ulteriori prestigiose forniture come i 35 veicoli U12 CNG a Pescara, 29 U12 CNG a Chieti, 3 U8,6 a Cagliari, nel 2011 con l'aggiudicazione di 15 filobus T12, 4 U10 e 4 U12 EEV a Cagliari.

Anche Cortina D'Ampezzo è in attesa di ricevere il suo U8,9 prima dell'inizio della stagione invernale 2011-2012. "L'incremento del circolante Solaris - ci ha spiegato Fiore - in virtù delle nuove forniture rende, di pari passo, necessario l'ampliamento dello staff, tecnico e non, di Solaris Italia. Ciò per garantire la massima

continuità ed efficacia del servizio erogato: interfaccia diretta con gli interlocutori delle aziende coinvolte (clienti e officine autorizzate), attività di formazione e vero e proprio supporto tecnico. Proprio in quest'ottica la squadra di Solaris Italia è stata ulteriormente rinforzata con l'inserimento di nuove figure professionali (Ispettori Tecnici, Specialisti Ricambi, Specialisti Service, Back Office) aventi tutte un denominatore comune: comprovata e consolidata esperienza specifica del settore". In poche parole una formula qualitativa che, per Solaris Italia, si è dimostrata vincen-



L'Urbino 18 Hybrid. Solaris è l'unico costruttore che propone sul mercato ibridi venduti di serie.

te: le apprezzate peculiarità tecnologiche del prodotto Solaris unite alla giusta combinazione di risorse umane.

#### QUALITÀ AL GIUSTO PREZZO

Lo slogan della divisione italiana del costruttore polacco è infatti "Qualità al giusto prezzo". Come dire che Solaris è pronta alla sfida coi marchi di prestigio del nostro mercato. "Ormai da sette anni - ha precisato Fiore - in Germania Solaris occupa saldamente il terzo podio, il primo come costruttore estero. Il nostro segreto? Uno staff estre-



Un esemplare di Solaris Alpino 8,6 in servizio di trasporto pubblico urbano.

mamente motivato, flessibile ma anche profondo conoscitore delle dinamiche di mercato, che riesce ad adattarsi di volta in volta alle richieste del cliente senza trincerarsi dietro la solita facciata dei marchi più blasonati, dove le regole prestabilite dal costruttore

mento urbano erano già arrivate a quota 300 unità. Prevediamo a fine anno di arrivare a 700 unità. In sintesi, stimiamo di raggiungere una quota di mercato del 9 o 10 per cento, arrivando quindi a più che triplicarla rispetto all'anno scorso".



Un altro componente dell'articolata gamma Solaris; si tratta dell'InterUrbino 12. La Casa polacca è in continua espansione.



Alberto Fiore, Direttore commerciale di Solaris Italia

### Spirito imprenditoriale e voglia di emergere: la famiglia Olszewski alla guida di Solaris Bus & Coach

## DA UFFICIO COMMERCIALE A LEADER DEL SETTORE

**POZNAN** - La Solaris Bus & Coach è un'impresa familiare con sede a Bolechowo, nelle vicinanze di Poznan. Produce autobus urbani, extraurbani, da turismo, filobus, nonché autobus speciali e tram.

Tutti i prodotti Solaris Bus & Coach rispettano gli standard di qualità più elevati. Ai vertici della Solaris Bus & Coach vi sono gli organi di-

rettivi con il Presidente Solange Olszewska, di professione medico stomatologo, e alla Presidenza del Consiglio di Amministrazione suo marito Krzysztof Olszewski.

È lui che, direttore dello stabilimento della Neoplan a Berlino, nel 1994 ritorna in Polonia e crea la società autonoma di rappresentanza Neoplan Polska, con il cento per cento di parte-

cipazioni della famiglia Olszewski. Due anni dopo a Bolechowo viene aperta la fabbrica di autobus della Neoplan Polska, che raggiunge la posizione di leader nella produzione di autobus urbani a pianale ribassato nel mercato polacco.

Nel 1999 la nascita del marchio Solaris e l'ingresso nel mercato del primo autobus a pianale ribassato Solaris Urbino. Nel settembre

2001 il riacquisto delle partecipazioni della Neoplan nell'azienda e il cambio del nome in Solaris Bus & Coach, che nel giro di un decennio si trasforma in leader del mercato polacco dei produttori di autobus urbani a pianale ribassato, conquista il mercato nazionale e i mercati europei e diventa un concorrente alla pari per le grandi imprese del settore.

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER\*

SERIE SPECIALE  
RENAULT PREMIUM TRUCK RACING

GUIDATE UN VERO CAMPIONE!

[www.renault-trucks.it](http://www.renault-trucks.it)



\* Renault Trucks mantiene gli impegni