



# IL MONDO DEI TRASPORTI

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

## I 40 anni Iveco secondo Lahutte

Altieri e Basilico da pagina 3



### Sfida Volkswagen al mercato dei veicoli commerciali Nel nome del Transporter

“Il T6 - spiega Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - compie un significativo passo in avanti sotto tutti gli aspetti, dal comfort all'innovazione, dal miglioramento dei consumi delle moderne motorizzazioni Euro 6 alla ergonomia e all'infotainment, e, last but not least, dal punto di vista del design. Per quanto riguarda le motorizzazioni, la riduzione dei consumi che può arrivare fino al 15 per cento rappresenta un target di assoluta importanza nell'ottica dell'economia di gestione”.

Inserto allegato

### LAMBERET Nel cuore del freddo



Visita al sito di Saint Cyr sur Menthon dove nascono i semirimorchi e gli allestimenti del costruttore francese.

Campanella a pagina 22

### ITALSCANIA Offensiva continua

Importanti consegne di veicoli del Grifone ad aziende di trasporto di Alberobello e di Bologna.

Servizio a pagina 8



### CAMBIO DELLA GUARDIA AL VERTICE DI MAN TRUCK & BUS ITALIA

## Il ritorno di Marco Lazzoni

IN CASA DEL COSTRUTTORE DI MONACO DI BAVIERA CONFERMATO LA SCELTA DI UN TIMONIERE “AZZURRO” PER GUIDARE LA SUA FILIALE ITALIANA. COSÌ, DOPO L'OTTIMO LAVORO PORTATO AVANTI PER CINQUE ANNI DA GIANCARLO CODAZZI, TOCCA ORA A MARCO LAZZONI, ANCHE LUI MANAGER DI GRANDE ESPERIENZA E COMPETENZA, DARE ULTERIORE IMPULSO ALLE ATTIVITÀ DEL MARCHIO MAN.

PAOLO ALTIERI  
VERONA

Il camion è un prodotto complesso e difficile da gestire. Ogni mercato deve essere studiato in tutte le sue molteplici caratteristiche per poter offrire ai clienti, che poi sono le aziende di trasporto, modelli di veicoli che sappiano venire incontro al meglio alle attese di chi quei veicoli li usa come strumenti di lavoro e dai quali si aspetta la migliore redditività. Fondamentale per chi deve guidare una filiale in un Paese è conoscere, non solo la struttura del mercato, ma anche la lingua, la cultura, gli usi, i costumi, le abitudini, il modo di relazionarsi con il prossimo.

MAN Truck & Bus cinque anni fa puntò le sue carte su Giancarlo Codazzi, forte di grandissime esperienze nel settore maturate prima in Scania a Trento e poi in Mercedes-Benz Veicoli Industriali a Roma. Codazzi, nella giusta convinzione che le qualità del prodotto MAN non avevano ancora trovato la piena consacrazione sul nostro mercato, si mise subito al lavoro con grande determinazione per consentire a MAN Truck & Bus Italia di operare una decisiva svolta. Come? Da una parte, studiando con gli uomini di Monaco di Baviera una linea di prodotti perfettamente in linea con il nostro mercato, dall'altra organizzando

una squadra di collaboratori perfettamente motivati e responsabilizzati nel dare il massimo del loro contributo qualunque fosse il ruolo da loro occupato. La stessa attenzione Codazzi l'ha messa nella ristrutturazione della rete di vendita e assistenza.

In cinque anni, che sono stati anche gli anni della più dura crisi del settore, Codazzi ha dato una reale nuova identità a MAN Truck & Bus Italia ed è questa l'eredità che dalla fine di luglio ha lasciato nelle mani di Marco Lazzoni, chiamato al vertice dell'azienda di Dossobuono. Con la scelta di Lazzoni, MAN Truck & Bus conferma la sua fiducia nelle capacità manageriali di un professionista italiano e ancora una volta possiamo dire che la scelta è sicuramente azzeccata. Il curriculum professionale di Lazzoni parla in maniera chiara e convincente. Lazzoni, 59 anni, originario di Massa Carrara, laurea in ingegneria chimica all'Università di Pisa, due figli, ha infatti alle spalle una lunga esperienza nel mondo dei veicoli industriali. Dopo il primo periodo lavorativo come National Sales Director presso NCR Corporation, dal 1985 al 1993, entra nel 1993 come Regional Director in Iveco dove rimane fino al 1996, quando passa in Mercedes-Benz Italia diventando quasi subito General Manager Commercial Vehicles. Vi rimane per 8 anni per affronta-



re una nuova sfida nel 2004 come Managing Director di Volvo Trucks in Italia. Anche qui una lunga esperienza di 8 anni prima di essere nominato nel febbraio 2013 Vice President Head Sales and Marketing in Sales Area Russia, Turkey and other countries Central Asia, con sede a Göteborg. Ora il ritorno in Italia, questa volta sotto la bandiera del marchio di Monaco di Baviera.

Sotto il profilo personale, Marco Lazzoni ha tutte le qualità per dare continuità al lavoro di Giancarlo Codazzi. La sua competenza nel prodotto camion e nelle reali e complesse esigenze delle aziende di trasporto si sposa

con un carattere forte e deciso plasmato però da una altrettanto profonda umanità che gli consente di relazionarsi con il prossimo ispirando immediata fiducia e grande rispetto.

Per il bene del settore sarebbe auspicabile che Lazzoni prendesse da Codazzi anche il testimone di Presidente della Sezione Veicoli Industriali nell'ambito dell'Unrae, incarico che peraltro ha già svolto nel passato. Ecco, è questo il nuovo timoniere “azzurro” di MAN Truck & Bus Italia, al quale rivolgiamo il classico “in bocca al lupo” per questa sua nuova importante sfida professionale.

Iveco with



# STRALIS EURO 6 HI-SCR PROVALO. E VEDRAI.



**TUO A 1.299€ AL MESE**

SE SEI INTERESSATO ALL'OFFERTA  
CHIAMA IL N. +393391164958

**3 ANNI**  
DI GARANZIA TOTALE E  
MANUTENZIONE ORDINARIA

**3 ANNI**  
DI POLIZZA INCENDIO & FURTO

**DI SERIE**  
LDWS, ACC E AEBS

## **TRA 3 ANNI PUOI DECIDERE SE TENERLO O RESTITUIRLO.**

Oggi puoi provare la tecnologia innovativa, la collaudata affidabilità e l'ineguagliabile efficienza di IVECO STRALIS EURO 6 HI-SCR. E dopo 3 anni puoi decidere se tenerlo o restituirlo. Provalo e vedrai che risparmiare carburante non è mai stato così facile. Anche per te.

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

Concessionaria Iveco

Sede di Putignano: S.S. 172 dei Trulli Km 19,00 - Tel. +39 080 9902048

Sede di Bari: Via Murari, 2 Z.I. - Tel. +39 080 9751250

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

**DI PINTO & DALESSANDRO**

Offerta valida sulla gamma Stralis trattori, fino al 30 Settembre 2015. Modello di riferimento: AS440S46T/P con cambio ET2, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 83.500 €, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 42.000 €, rata 1.299 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, contratto S-Life 3 anni/120.000 km/anno ed Estensione Garanzia XTRA XTENDED LIFE 3 anni/120.000 km/anno, Tasso Leasing 3,15%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

SPECIALE



## I 40 ANNI IVECO SECONDO PIERRE LAHUTTE

UN TRAGUARDO  
IMPORTANTE MA ANCHE UNA  
RIPARTENZA CON UNA  
TERMINAZIONE ANCORA  
MAGGIORE PER RAFFORZARE  
E POTENZIARE LA PRESENZA  
DI IVECO SU TUTTI I  
MERCATI, QUESTO IL  
PENSIERO DEL NUMERO UNO  
DEL GRUPPO INDUSTRIALE  
NAZIONALE.

# “Ancora più forti per le nuove sfide”

PAOLO ALTIERI  
TORINO

Il privilegio di festeggiare il traguardo dei 40 anni di Iveco tocca a Pierre Lahutte, da poco più di un anno al vertice della società di Via Puglia a Torino. È lui che abbiamo voluto sentire per capire meglio il significato di questo traguardo ma anche e soprattutto quali sono le prospettive future in un momento che anche il mercato sembra voler dare importanti segnali di ripresa dopo anni di grandi difficoltà. Ecco quanto Pierre Lahutte ha voluto sottolineare in esclusiva per Il Mondo dei Trasporti.

**Qual è secondo lei l'eredità più preziosa dei primi 40 anni di Iveco? Alla luce di questo importante traguardo come vede l'evoluzione di Iveco e quali saranno secondo lei i pilastri sui quali costruire il futuro dell'azienda?**

“Quest'anno Iveco festeggia il 40esimo compleanno dalla sua nascita insieme ai suoi business partner, una storia fatta di successi, di grandi riconoscimenti internazionali e di veicoli che sono diventati il simbolo del trasporto commerciale in tutto il mondo. La storia che abbiamo alle spalle ha visto alternarsi momenti alti e bassi, gli ultimi sono stati i più difficili a causa del crollo del mercato dove Iveco storicamente è sempre stata più forte. Abbiamo investito in nuovi prodotti come il Nuovo Daily e lo Stralis Hi-Way di cui il mercato ci ha riconosciuto il

valore e gli sforzi fatti. Stiamo osservando la rinascita di Iveco, massima espressione dell'Italia che vince. 40 anni sono davvero un traguardo importante, degno di una grande azienda che ha fatto la storia del trasporto commerciale nel mondo. 40 anni di continue sfide, di successi di Iveco, ma 150 anni di esperienza, legate ai brand che sono confluiti nella casa costruttrice nata in Italia, sempre a fianco dei clienti, di grandi performance, di veicoli che sono diventati protagonisti sulle strade di tutto il mondo e che sono tutt'oggi portavoce di un messaggio di affidabilità, tecnologia e trasporto sostenibile. Nel corso degli anni Iveco ha dimostrato di essere dotata di una robusta attitudine al cambiamento e oggi si prepara a un nuovo capitolo della sua storia, perseguendo con costanza la propria vocazione di realtà globale e multiculturale e continuando a puntare su tecnologia, sostenibilità, telematica, riduzione dei costi di gestione (Total Cost of Ownership, TCO). Oggi la nostra azienda è il business partner ideale per un trasporto sostenibile”.

**In che modo Iveco sta festeggiando i suoi primi 40 anni?**

“Iveco vuole celebrare i propri business partner, insieme ai quali è cresciuta in questi anni. Gran parte dei festeggiamenti vede proprio loro come protagonisti attraverso un'iniziativa che sta riscuotendo molto successo. Sul sito [www.iveco40.com](http://www.iveco40.com) tutti gli appassionati possono celebrare i 40 anni di Iveco inviando una

propria foto o un video che racconti una storia collegata al brand. In particolare, abbiamo deciso di lanciare un'iniziativa: ogni settimana viene scelta la foto migliore che andrà a completare un virtual book tutto dedicato allo speciale anniversario. A questa occasione speciale abbiamo inoltre dedicato un video che racconta tutte le tappe fondamentali della storia di Iveco tra lanci di veicoli, innovazioni tecnologiche e importanti sponsorizzazioni, che sono inevitabilmente diventati parte della storia dei veicoli commerciali non solo in Europa, ma in tutto il mondo. Una vera storia di passione. In Italia, per festeggiare questo evento, Iveco ha ideato un logo speciale dedicato all'anniversario, che rappresenta un veicolo stilizzato con il pay-off '40 anni di Iveco, 150 anni di esperienza', e che è stato declinato su tutti i materiali di comunicazione del brand. Inoltre, abbiamo voluto celebrare questo 40° anniversario dedicando una speciale Livrea '40 anni' per lo Stralis Hi-Way, un veicolo che esalta il massimo del comfort, la sicurezza e l'avanzata tecnologia disponibile a bordo. È dotato di un fascino estetico esclusivo nel colore Blu Racing ed è impreziosito da particolari cromati”.

**Quali sono gli elementi che spingono i clienti a scegliere un prodotto Iveco rispetto a uno della concorrenza?**

“I nostri clienti ci riconoscono il valore e l'affidabilità dei nostri nuovi prodotti, il Daily Hi-Matic, lo

Stralis con l'applicazione delle nuove tecnologie, come l'HI-SCR, ma anche la nostra capacità di offrire loro servizi integrati in grado di rispondere a 360° a tutte le esigenze legate al mondo del trasporto: dall'assistenza post-vendita, ai servizi finanziari, ai veicoli usati fino ai servizi telematici. Il cliente trova così in Iveco un unico interlocutore e la possibilità di veder soddisfatte tutte le sue esigenze. Un approccio al cliente, caratterizzato da una grande passione, una spiccata capacità di ascolto e un'attenzione alle sue singole necessità rendono Iveco il partner ideale per ogni soluzione di trasporto”.

**Nel segmento dei leggeri, il Daily si riconferma per l'ennesima volta veicolo di riferimento del mercato. Quali sono le sfide ancora da vincere per la terza generazione attualmente in commercio?**

“Il Daily, vincitore del Van of the Year 2015, protagonista della sua categoria, ha ampliato notevolmente la propria linea di prodotto. Questo veicolo, e in particolare modo la nuova famiglia di prodotto Daily Hi-Matic, ci dà maggior possibilità di aumentare la nostra penetrazione nei mercati del Centro e Nord Europa che rappresentano i tre quarti del mercato europeo. Il piccolo di casa Iveco sta vincendo le continue sfide che il mercato propone, confermandosi sui cabinati veicolo di riferimento. Con il Nuovo Daily, inoltre, Iveco ha incrementato la propria offerta nella parte alta del segmento

dei commerciali, raggiungendo le 7,2 tonnellate di massa totale a terra. Poi, c'è l'automatizzato Hi-Matic a otto rapporti, che rappresenta la soluzione ideale per i van. La disponibilità d'inedite cubature costituisce un asset in più, anche se la maggior parte delle vendite in Italia si concentra al momento sui furgoni di 10-12 metri cubi. Il Daily è stato appena insignito del prestigioso titolo 'Best KEP Transporter 2015' laddove l'innovativo cambio automatizzato a otto velocità Hi-Matic di Iveco ha ottenuto l'ambitissimo 'Innovation Award', confermandone ancora una volta l'assoluto piacere di guida con il Daily Hi-Matic. Quest'anno è stato lanciato il Daily 4x4 ed entro fine anno verrà presentato il Daily Elettrico in modo tale da poter soddisfare tutte le esigenze di cui si affida al piccolo camion Iveco”.

**La gamma Stralis, ammiraglia dei pesanti, è da sempre oggetto di un continuo processo di miglioramento e perfezionamento. Quali sono i suoi “plus”, in particolare per le esigenze del trasporto di lunga percorrenza?**

“Lo Stralis appartiene all'ultima generazione della gamma Iveco di mezzi pesanti: un vero fuoriclasse per prestazioni, potenza, efficienza, qualità e customer value, che eccelle per il costo totale di gestione ridotto e testimonia l'impegno di Iveco nella ricerca di soluzioni di mobilità sostenibile con emissioni pulite. Lo

segue



**STRALIS** L'ammiraglia della gamma pesanti Iveco è lo Stralis Hi-Way, campione della lunga distanza eletto “International Truck of the Year 2013”.



**DAILY** Il best seller dei leggeri Iveco, giunto alla terza generazione, ha conquistato il “Van of the Year 2015” bissando la meritata affermazione dell'anno 2000.

seguito

**LAHUTTE: "ANCORA PIÙ FORTI PER LE NUOVE SFIDE"**

Pierre Lahutte, Brand President Iveco

Stralis con motorizzazione Euro 6 sta performando bene, sia in termini di consumi, sia di affidabilità. Questi aspetti implicano un TCO contenuto per le aziende di trasporto. Altro fattore di successo che ha caratterizzato la gamma Stralis è il Fuel Efficiency Package che costituisce un ulteriore tassello nel miglioramento della tecnologia Euro 6, basata sul sistema HISCAR, che consente il rispetto delle attuali e stringenti normative senza dover ricorrere al riciccolo dei gas di scarico EGR".

**In che modo Iveco intende rispondere alle sfide poste dal segmento cava-cantiere, in Italia pesantemente colpito dalla crisi economica e dalle sue conseguenze, presidiato da un prodotto ad alta specializzazione come il Trakker?**

"Il Trakker domina con successo un segmento, quello del cava cantiere, che sta dando significativi segnali di risveglio, sia in termini di vendite sia di trattative in corso, dopo un lungo periodo di contrazione. Un veicolo che è stato pensato per funzionare

365 giorni all'anno su terreni sconnessi e percorsi fuoristrada, potendo contare sulla propria gamma di motori Cursor che garantiscono elevati livelli di potenza e di resistenza, destinati a durare nel tempo. Il suo comfort, pari a quello dei mezzi che operano su strada, gli conferisce caratteristiche di accresciuta produttività sia nel cantiere edile sia nelle tratte fuoristrada. Di fatto, stiamo parlando di un veicolo che è salito più volte sul podio della Dakar, il rally più impegnativo, che ogni anno richiama l'attenzione di milioni di appassionati e dei media di tutto il mondo. Stiamo inoltre sviluppando dei prodotti specifici per rispon-

dere a quella fascia di mercato che richiede dei mezzi più leggeri rispetto all'indistruttibile Trakker, leader delle missioni più gravose. Insieme al Trakker, nelle sfide off-road siamo in grado di completare l'offerta con il prodotto HD9 Iveco Astra dedicato al cantiere, negli usi più gravosi, oggi disponibile anche in versione Euro 6".

**Sul Service oggi si misura la capacità di un costruttore e della sua Rete di vendita e assistenza di rispondere in modo efficace alle esigenze di produttività delle aziende di trasporto. Qual è per Iveco il Service del futuro?**

"In Italia la capillarità e la qualità della Rete di vendita e

**UNA STORIA DI INNOVAZIONI E DI SUCCESSI INTERNAZIONALI INIZIATA NEL 1975 E CHE****L'ESCALATION DI UN MARCHIO**FABIO BASILICO  
TORINO

Raccontare i 40 anni Iveco è ripercorrere la storia di un brand divenuto globale per vocazione e identità, essendo nato dalla confluenza di tradizioni culturali e industriali diverse che hanno da subito qualificato la neontata realtà aziendale come all'avanguardia e flessibile, in grado di giocare un ruolo da protagonista sui mercati internazionali e capace di sfruttare al meglio i vantaggi che derivano dall'unione di specificità diverse.

**1975-1985 L'inizio dell'affermazione della realtà Iveco.** Il 1975 è un anno pieno di grandi protagonisti. Il Nobel per la pace viene assegnato ad Andrei Sacharov, quello della letteratura all'italiano Eugenio Montale; Giovanni Agnelli, da Presidente di Confindustria, firma con i sindacati l'accordo sul punto unico di contingenza mentre Bruno Beccaria, a Torino, sottoscrive un altro documento, l'atto di nascita dell'Industrial Vehicles Corporation, ovvero l'Iveco, punto di svolta già allora nella costruzione dei mezzi pesanti per l'Italia e oggi per il mondo intero. A spingere l'ingegnere bresciano, primo Amministratore delegato di Iveco, a creare una potenza industriale nel settore del trasporto merci su gomma fu la convinzione che il futuro del camion sarebbe stato europeo. Per raggiungere l'obiettivo, Beccaria comincia con l'acquisire Unic in Francia e Magirus Deutz in Germania, saldandole subito ai camion Fiat, OM e Lancia Veicoli Speciali. Per anni i mezzi escono dalle fabbriche del Gruppo con il doppio brand, Fiat-Iveco o OM-Iveco e così per gli altri marchi, fino a che il nuovo brand Iveco acquista visibilità, si afferma ed è pronto a muoversi sulle sue ruote. La strada per diventare un global player è già in questi primi anni tracciata: l'internazionalizzazione è parte del Dna di Iveco. Nel 1977 nasce l'Itona, ovvero Iveco trucks of North America e l'anno successivo tocca alla Lybian bus and trucks company, monopolista per la produzione in Libia di alcuni modelli Iveco, alla National trucks manufacturers Ltd per la produzione su licenza in Nigeria di alcuni modelli Iveco e la Sofim, Società franco-italiana di motori, joint venture con Renault che avvia un nuovo stabilimento per la produzione di motori leggeri a Foggia. Un'altra tappa fondamentale sarà, nel 1982, la sostituzione ad Arbon, in Svizzera, dell'Iveco Motorenforschung.

Il 1978 segna l'arrivo sul mercato di una novità destinata a fare scuola nel campo dei commerciali leggeri: il Daily, un veicolo che ha attraversato la storia di Iveco e che continua tutt'og-

**L'INGEGNER BRUNO BECCARIA IL 1° GENNAIO 1975 A TORINO SOTTOSCRIVE L'ATTO DI NASCITA DELL'INDUSTRIAL VEHICLES CORPORATION, IVECO, PUNTO DI SVOLTA GIÀ ALLORA NELLA COSTRUZIONE DEI MEZZI PESANTI. BECCARIA COMINCIA CON L'ACQUISIRE UNIC IN FRANCIA E MAGIRUS DEUTZ IN GERMANIA, SALDANDO SUBITO AI CAMION FIAT, OM E LANCIA VEICOLI SPECIALI. È L'INIZIO DI UNA STORIA CHE HA PORTATO IL COSTRUTTORE ITALIANO AI VERTICI DEL MERCATO INTERNAZIONALE.**

gi a rappresentarne al meglio i valori vincenti del costruttore torinese. Il nuovo leggero è disponibile come cabinato o furgone (in origine c'è anche una versione con cassone fisso originale) e si chiama Daily se marchiato Fiat, Unic o Magirus-Deutz, e Grinta se lo stemma sulla calandra è quello OM. Il concetto di base è trasferire su un veicolo di ridotte dimensioni la struttura di un camion vero e proprio, con telaio separato e trazione posteriore. Non ci sono differenze sostanziali tra i veicoli con un marchio o l'altro, le versioni differiscono fra loro per il Ptt che varia da 3.000 a 4.000 kg e per vari accorgimenti che li rendono adatti a sopportare impieghi più o meno gravosi.

Nel 1979 intanto la guida di Iveco passa a Jacques Vandamme che in un solo anno crea la struttura funzionale nei vari paesi in cui il Gruppo è presente. Nell'80 subentra Giorgio Manina che fino all'84 lavora al consolidamento del marchio e alla riorganizzazione della rete commerciale, alla cui responsabilità chiama Giancarlo Boschetti. A Giorgio Garuzzo tocca l'operazione di sviluppo e lancio del TurboStar, cui segue la gamma Euro completata dall'acquisizione di Ford Trucks in Europa. TurboStar nasce sotto una buona stella: nel 1984, con una spettacolare manifestazione a Taormina - il nuovo camion viene svelato da una scatola di specchi che si schiude galleggiando in una piscina - Iveco presenta quello che sarà il più famoso dei "T-range" presentati per la prima volta nel 1978 con i nuovi 190 da 18mila kg di peso totale: il TurboStar, veicolo per trasporto a lungo raggio completamente ridisegnato nel telaio e con una cabina particolarmente curata dal punto di vista del comfort, che

riprende alcune soluzioni viste su due serie speciali di inizio anni Ottanta, il 190.38 Special e il 190.38 California. L'arrivo dei TurboStar viene seguito, poco dopo, da quelli dei TurboTech, versione per brevi distanze che poteva montare anche la cabina corta. Come il TurboStar, i TurboTech rimarranno in produzione fino al 1994, anno in cui saranno sostituiti da EuroStar ed EuroTech.

**1986-1995 La diffusione in tutto il mondo.** Il successo della prima serie della gamma S (Daily) era andato al di là di ogni più rosea aspettativa, con volumi di produzione tripli rispetto a quelli originariamente previsti. A metà degli anni Ottanta Iveco pensa tuttavia che sia impossibile proseguire la produzione senza aggiornare il modello. L'operazione viene portata a termine nel 1989: l'impostazione fondamentale non cambia, con telaio separato, sospensione anteriore a ruote indipendenti, motore diesel veloce Sofim, retrotreno gemellato sopra i 3.500 kg e singolo al di sotto. Scomparsi i quattro marchi dei fondatori e conseguentemente abbandonato il nome Grinta, il nuovo Daily si presenta sempre con cabina semiavanzata ma con linee più morbide. Nel '90 Giancarlo Boschetti diventa Amministratore delegato: è lui a patrocinare la diffusione di Iveco nel mondo, lancia una serie di prodotti, ne rinnova altri, allestisce una moderna struttura di marketing e comunicazione e rileva Pegaso in Spagna prima di passare a Fiat Auto all'inizio degli anni 2000, mancando per poco la soddisfazione di lanciare personalmente il modello che diventerà il portabandiera Iveco nei pesanti nel nuovo millennio, lo Stralis. Prima ancora, però, precisamente nel 1991, si concretizza con la gamma EuroCargo l'idea di una gamma media e medioleggera unica per l'Europa e i principali mercati d'esportazione. EuroCargo è fortunato fin dall'inizio, visto che si aggiudica il prestigioso "Truck of the Year 1992". Durante la sua carriera produttiva, durata fino all'uscita della seconda serie nei primi anni Duemila, EuroCargo prima generazione ha subito un solo importante aggiornamento nel 2001, quando si passa ai motori della serie Tector, derivata da uno sviluppo congiunto con Cummins e CNH. I Tector, che rispettano già alla presentazione la normativa Euro 2, adottano l'iniezione common rail. La gamma è composta di modelli a 4 e 6 cilindri. Il rinnovamento della gamma iniziato con EuroCargo prosegue nel 1992 con EuroTech che nel 1993 si qualifica "Truck of the Year". Per la prima volta in diciassette edizioni il premio viene vinto due anni di fila dalla stessa Casa. EuroTech si situa a cavallo tra la fascia alta dei medi e quella bassa dei pesanti, af-



Un 190 F38 TurboStar, versione sovralimentata del '85. A destra, un EuroTech a metano del '97.



Giorgio Garuzzo



Giancarlo Boschetti



Paolo Monferino

di assistenza è pari a nessun altro costruttore, pertanto abbiamo la possibilità di poter garantire la nostra costante vicinanza al cliente, potendo soddisfare ogni sua esigenza. Per essere leader di mercato, infatti, occorre essere leader in ogni punto del territorio. Questa è la missione della nostra Rete di Concessionari, la più importante rete full-range d'Italia ben distribuiti da nord a sud; professionisti che con la competenza e il servizio creano relazioni di lungo periodo con i clienti. La rete commerciale e assistenziale è uno dei punti di forza assoluti di Iveco. I nostri Dealer si avvalgono di persone con un'esperienza

approfondita del business e del territorio, conoscono il mondo del trasporto meglio di chiunque altro, sanno interpretare le esigenze dei clienti e trovare una risposta alle loro domande. La qualità del servizio post-vendita è uno dei motivi principali che guidano la scelta di un veicolo. Iveco negli anni ha saputo dimostrare l'eccellenza nel servizio che gli ha permesso di essere considerata come un vero partner a supporto del business. Iveco pone le esigenze del cliente al centro del suo interesse. Per questo motivo non vendiamo il solo veicolo ma una Total Business Solution comprensiva di servizi aftersales e di gestione

della flotta in grado di massimizzare la produttività delle aziende di trasporto".

**Iveco è leader nella promozione e diffusione dei mezzi alimentati con carburanti alternativi. Quale ruolo avrà la trazione a metano nei piani di espansione dell'azienda?**

"L'attenzione continua alle nuove tecnologie ha permesso a Iveco di diventare leader europeo nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile, come dichiara il nuovo pay-off:

Iveco. Your Partner for Sustainable Transport. Tra le trazioni alternative, la propulsione a metano rappresenta la scelta tecnologica più efficace e disponibile nell'immediato per risolvere i problemi d'inquinamento e per la riduzione delle emissioni di CO2. Il metano si presenta oggi come l'unico combustibile realmente alternativo rispetto al gasolio e il più pulito ora disponibile. I marchi Iveco e Iveco Bus del gruppo annoverano nella propria gamma una linea di veicoli a gas naturale. In tema di trazioni alternative, infatti i due brand confermano la propria leadership nel settore delle trazioni a gas naturale con una

gamma completa di veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus per un totale di oltre 14mila unità a oggi consegnate".

**Come si è caratterizzato il mercato truck (a livello internazionale, europeo e italiano in particolare) nel primo semestre del 2015 e quali sono le performance di Iveco nei diversi segmenti? Quali le prospettive per l'intero anno in corso?**

"I numeri di immatricolazione del secondo trimestre 2015 ci riempiono d'orgoglio. Riscontriamo che in Europa e in Italia Iveco procede a una velocità maggiore rispetto alla crescita del mercato, con un incremento a doppia cifra

nella gamma dei veicoli leggeri e in quella dei mezzi pesanti. Si riscontra una crescita ponderale tale da giustificare un sano ottimismo nel secondo semestre. Nel comparto dei light il Daily piace nelle sue diverse configurazioni. I clienti ci stanno dando fiducia. L'Eurocargo è una macchina immortale, invincibile. Anche per quanto riguarda i veicoli sopra le 16 tonnellate si registra una significativa presa d'ordini, decisamente maggiore rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Infine, anche lo Stralis con motorizzazione Euro 6 sta performando bene, sia in termini di consumi, sia di affidabilità. Iveco is back!".

PROSEGUE OGGI CON UNA PROSPETTIVA DI ULTERIORI PROGRESSI A LIVELLO MONDIALE

# PROTAGONISTA DEL TRASPORTO

fidata a TurboTech. L'offerta EuroTech si completa verso l'alto con una versione destinata ai trasporti internazionali a lungo raggio, l'EuroStar, che a differenza degli EuroTech di fascia alta ha una cabina più larga ed è disponibile in versione corta o lunga e in quattro altezze di tetto. In continuo processo di rinnovamento e perfezionamento, Iveco presenta nel 1994 gli EuroTrakker per il cava-cantiere. Le configurazioni dei mezzi da cantiere variano dai due ai quattro assi, con diversi schemi di trazione che vanno dalla 4x2 alla 8x8 passando per le 4x4, 6x4, 6x6 e 8x4. L'arrivo degli EuroTrakker è coinciso tra l'altro con il ritorno degli 8x4 sul mercato italiano, sul quale il Codice fino ad allora in vigore non consentiva pesi superiori a quelli dei 6x4. Gli anni "a guida Boschetti" sono durissimi, la crisi internazionale risparmia praticamente solo la Germania favorita dalla riunificazione che pungola i consumi, mentre in Italia la gelata supplementare indotta da Tangentopoli impone un'attesa lunga, fino al 1995, prima di vedere la domanda rialzare la testa. Nel 1995, a 20 anni dalla sua costituzione, Iveco si ritrova tra i 12 costruttori europei rimasti in vita dai 48 che lo erano nel '75.

**1996-2005 Un decennio di grandi novità.** Archiviati i successi, grazie anche alla prima legge Tremonti che "pompa" le vendite di quell'anno, restano non pochi problemi. Nel 1997 Boschetti annuncia a "Il Mondo dei Trasporti" provvedimenti drastici sulla Rete vendita: "Dobbiamo razionalizzare la nostra rete per garantire un presidio di territorio più mirato a livello internazionale affidando a chi resta aree più vaste per ridurre i costi distributivi del 25 per cento. Non dobbiamo dimenticare che il trasporto e la logistica come sistema sono in grave ritardo, il che provoca un gap di competitività con i migliori Paesi europei". L'operazione sulla Rete è oggi compiuta, ma nonostante siano trascorsi 13 anni il ritardo italiano per quanto riguarda il sistema trasporti del paese è ancora notevole. Nel 1999 Daily giunge alla terza serie, che nei confronti della precedente generazione mantiene soltanto la filosofia: proporre su dimensioni ridotte una struttura da vero camion con trazione posteriore (o integrale) e telaio separato. Estetica e motorizzazioni sono completamente rivoluzionate. Il motore non è più il "2.500" che aveva segnato la storia dei Daily dalla prima versione all'arrivo della normativa Euro 2; ora ci sono un 2.3 per le potenze fino a 116 cv e un 2.8 che arriva a 146 cv. Nella primavera 2000 Fiat si allea con General Motors e ci si aspetta qualche conseguenza sui mezzi pesanti, dei quali Iveco ne avrà venduti a fine anno in Italia ben 9.490. Si mormora di un possibile accordo con MAN,

mai concretizzato, e nel frattempo sfuma l'intesa con Renault che aveva dato vita a Irisbus per la costruzione di veicoli per il trasporto passeggeri, marchio che alla separazione rimarrà a Iveco. Il nuovo Millennio inizia con forti preoccupazioni nell'aria. Prima dell'attentato alle Torri Gemelle di New York nel settembre 2001 i vertici Iveco prevedevano un calo per l'anno in arrivo del 10 per cento, ma la situazione sembra favorire il pessimismo. Bisogna stringere i denti e contenere la contrazione del mercato che tutto sommato è sopportabile: l'immatricolazione Italia scivolerà "solo" a 8.697 pezzi tra i pesanti. La turbina a geometria variabile debutta dapprima sull'Eurotech con il motore Cursor 8 e poi sull'EuroStar con il motore Cursor 10, mentre nel 2001 avviene il rinnovo di EuroCargo, con il nuovo motore Tector, frutto di un'importante joint-venture con Cummins. Al nome vecchio - squadra che vince non si cambia - e alla conferma dei propulsori Tector corrisponde nell'EuroCargo new (così viene battezzato nei documenti aziendali mentre il suffisso "new" non compare sui veicoli) un'estetica della cabina completamente nuova, dovuta alla carrozzeria Bertone.

Nella primavera del 2002 viene presentato lo Stralis Active Space, modello destinato alle lunghe percorrenze, erede dell'EuroStar. L'estetica è completamente nuova pur non rinnegando le valide volumetrie generali della cabina EuroStar. Le agevolazioni fiscali della Tremonti e i crediti d'imposta nel 2002 anticipano gli acquisti in Italia (le immatricolazioni risalgono a 9.046), tanto che il 2003 ne risentirà (giù a 8.313). A Boschetti, nel 2002, succede Michel de Lambert che proviene dalla Fraikin, azienda di noleggio camion francese entrata nell'orbita Iveco. Nel 2004 al vertice subentra lo spagnolo José María Alapont che trova un mercato sì calante ma anche uno Stralis che va così bene che le vendite riprendono fiato; nel 2005 arriva pure la versione Executive Space per i trasportatori più esigenti: motori Cursor 13 da 480 e 540 cv turbo intercooler con iniettori pompa e cilindrata da 12,9 litri, vernici metallizzate, sedili in pelle e tanti optional compresi nel prezzo. E il mercato tiene. A maggio l'attività motori viene integrata in Fiat Powertrain Technologies, società autonoma e trasversale al Gruppo specializzata in propulsori e cambi. Il 2005 è anche l'anno in cui il timone di Iveco passa a Paolo Monferino che lo terrà fino al 2010.

**2006-2015 La conferma nel ruolo di "global player".** Ed è proprio Monferino che deve misurarsi con i nuovi vincoli, sempre più stringenti, sulle emissioni, e nel 2009 pure con la peggior crisi dal Dopoguerra che come una scure cade sulle imma-

tricolazioni di camion, dimezzandole in Italia e in Europa. Prima dell'estate 2010, Paolo Monferino annuncia un ambizioso Piano Quinquennale con il quale rafforzare la leadership di Iveco nel mondo, puntando soprattutto sul Sud America e sulla Cina. In questi ultimi anni Iveco, capitanata da Alfredo Altavilla, succeduto a Paolo Monferino nel 2010, da Lorenzo Sistino nel biennio 2013-2014 e attualmente guidata da Pierre Lahutte, ha proseguito con determinazione nei suoi piani di sviluppo, implementando progressivi processi di miglioramento e affinamento della gamma. Sotto la leadership di Altavilla, nel novembre 2012, viene costituita CNH Industrial N.V., divenuta operativa a fine settembre 2013 in seguito al completamento delle operazioni di fusione di Fiat Industrial Spa e CNH Global N.V. Fiat Industrial operava dal 2011 a seguito dello scorporo delle attività di Iveco, CNH e FPT Industrial da Fiat Spa. Iveco è dunque oggi parte integrante di una realtà industriale leader globale nel settore dei capital goods: attraverso i suoi vari business, CNH Industrial progetta, produce e commercializza macchine per l'agricoltura e movimento terra, camion, veicoli commerciali, autobus e veicoli speciali, oltre a un ampio portfolio di applicazioni powertrain. Arriviamo così al 2015, un anno speciale per Iveco che festeggia i 40 anni con un testimonial d'eccezione, il nuovo Daily, premiato con l'ambito titolo di "International Van of the Year 2015". Per la gamma media, Iveco propone attualmente il nuovo Eurocargo Euro 6, che conferma le proprie caratteristiche di affidabilità e flessibilità che ne hanno fatto un mezzo polivalente, adatto a ogni tipo di missione. Il nuovo Trakker (risale al 2004 la prima volta sul mercato della famiglia di modelli per cava-cantiere) è invece una macchina progettata per soddisfare tutti i tipi di missione estrema fuoristrada su ruote dalle 18 alle 72 tonnellate. L'ammiraglia del brand è naturalmente lo Stralis Hi-Way - eletto "International Truck of the Year 2013" - campione della lunga distanza che adotta motori Cursor con bassi consumi di carburante e prestazioni ottimali. Economia di gestione ed ecologia guidano oggi come ieri le scelte strategiche di Iveco, impegnata da leader europea sul fronte della mobilità alternativa, puntando con decisione sul gas naturale come alternativa attualmente fattibile disponibile per ottimizzare i trasporti e renderli più eco-friendly. Con Stralis ma anche con il resto della gamma, Daily in testa, Iveco propone motorizzazioni CNG, gas naturale compresso, e LNG, gas naturale liquefatto. Senza dimenticare il processo di ottimizzazione continua a cui vengono sottoposte le motorizzazioni tradizionali.

## NEL MONDO VENTUNO IMPIANTI PRODUTTIVI

### IVECO: UN BRAND DAL RESPIRO GLOBALE

Iveco è presente in tutti e cinque i continenti con siti produttivi e centri di ricerca: 24 stabilimenti ubicati in 11 paesi del mondo producono veicoli con tecnologie di eccellenza sviluppate in 6 centri di ricerca. Distribuiti in tutto il mondo, questi centri esprimono l'eccellenza della ricerca di Iveco sulle tecnologie e il prodotto. L'azienda ha infatti l'obiettivo di offrire al mercato veicoli con prestazioni sempre migliori, costi di gestione ridotti ed elevati standard di sicurezza e rispetto dell'ambiente, in molti casi anticipando le nuove normative internazionali. Una rete di assistenza capillare garantisce il supporto ai clienti in tutte le aree geografiche in cui c'è un veicolo Iveco al lavoro. Per questo si avvale di partner esperti e radicati sul territorio, che mettono al servizio dei clienti la loro capacità imprenditoriale e la loro professionalità. Inoltre, Iveco applica le tecnologie e i metodi di produzione più

avanzati, seguendo il metodo WCM (World Class Manufacturing), per costruire prodotti di alto livello qualitativo e per rendere la fabbrica un ambiente di lavoro a misura d'uomo. IL WCM è un complesso sistema metodologico-cognitivo che ha lo scopo di attaccare tutti i tipi di perdite, applicando standard noti a approcci innovativi con rigore e con il coinvolgimento di tutti. Nato dall'integrazione delle migliori applicazioni industriali a livello mondiale in una struttura operativa unica, è fortemente integrato con il sistema produttivo ed è considerato in Iveco in tale ambito il mezzo più potente nella continua ricerca dell'eccellenza riconosciuta e certificata. Il WCM consente dunque di attuare il miglioramento continuo e il raggiungimento delle massime performance per quanto riguarda la qualità, la produttività, la sicurezza e la consegna al cliente attraverso il miglioramento dei processi,

della qualità del prodotto, il controllo e la progressiva riduzione dei costi di produzione, la flessibilità nel rispondere alle esigenze del mercato e del cliente, il coinvolgimento e la motivazione delle persone che operano sui processi industriali.

#### I VERTICI DI IVECO DAL 1975

<b>Bruno Beccaria</b>	1975-1979
<b>Jacques Vandamme</b>	1979-1980
<b>Giorgio Manina</b>	1980-1984
<b>Giorgio Garuzzo</b>	1984-1990
<b>Giancarlo Boschetti</b>	1990-2002
<b>Michel de Lambert</b>	2002-2004
<b>José María Alapont</b>	2004-2005
<b>Paolo Monferino</b>	2005-2010
<b>Alfredo Altavilla</b>	2010-2012
<b>Lorenzo Sistino</b>	2013-2014
<b>Pierre Lahutte</b>	2014



Un Daily 35 U8 utilizzato per la distribuzione di bevande.



Uno dei 330.30 ANW protagonisti del celebre raid Overland.

## Le radici Si parte alla metà dell'800

Tutte le grandi opere hanno radici profonde. Anche Iveco nasce attingendo a una tradizione di eccellenza industriale nel campo dei veicoli da lavoro. Ecco le principali tappe che hanno condotto al 1° gennaio 1975, la data in cui Iveco è diventata operativa.

**1866** Conrad Dieter Magirus inizia a Ulm la produzione di attrezzature antincendio.

**1899** La Grondona & Comi e la Miani & Silvestri, costruttrici milanesi di materiale ferroviario, si uniscono nella Società anonima officine meccaniche (OM) con sede nel capoluogo lombardo.

**1903** La Fiat realizza il suo primo veicolo industriale, il "24 HP".

**1907** Primo camion Unic.

**1911** Primo camion Lancia.

**1912** OM rileva la Casa automobilistica Züst.

**1917** Primo autocarro Magirus.

**1925** Primo camion OM.

**1929** Primo camion diesel OM, con motore licenza Saurer.

**1933** Il controllo del pacchetto azionario OM passa in mani Fiat, ma la società rimane tecnicamente autonoma.

**1935** In settembre, Magirus si unisce alla Humboldt-Deutz Motoren di Colonia, diventandone una divisione autonoma.

**1949** Ford acquista parte della fabbrica di aeroplani inglese Hawker a Langley e inizia la produzione europea di camion pesanti.

**1951** Arriva il Leoncino, il capostipite dei "cuccioli" OM.

**1966** Fondazione della Aifo, Applicazioni industriali Fiat-OM, per la commercializzazione dei motori Fiat e OM.

**1968** OM viene integrata nel gruppo Fiat divenendo Fiat-azienda OM.

**1969** Carlo Pesenti vende la Lancia al gruppo Fiat.

**1971** Esordisce in contemporanea su Fiat, OM e Unic la cabina "H".

**1973** Il gruppo Fiat veicoli industriali acquisisce stabilimenti e gamma della brasiliana Fnm, precedentemente di proprietà Alfa Romeo.

**1974** In luglio viene siglato l'accordo tra Fiat e Klöckner-Humboldt-Deutz che prelude alla costituzione di Iveco.

**1975** Il 1° gennaio Iveco (Industrial Vehicles Corporation) è operativa.

## DECORAZIONE ESCLUSIVA PER IL MODELLO DEDICATO ALLO STORICO ANNIVERSARIO

### È DAVVERO SPECIALE LO STRALIS DEI QUARANT'ANNI

Disponibile in edizione limitata di soli 40 esemplari, lo Stralis Hi-Way che celebra i 40 anni di Iveco ha una livrea speciale che celebra degnamente lo storico anniversario. Iveco ha consegnato in anteprima il primo veicolo della serie all'azienda Autotrasporti Michele Perrotti. Alla cerimonia erano presenti Alessandro Oitana, responsabile Business Line Medium-Heavy Mercato Italia, Gianpiero Vitale, Iveco District Manager, Michele Perrotti, titolare dell'omonima azienda, e Leonardo Di Pinto, titolare della concessionaria Di Pinto & D'Alessandro attraverso cui si è conclusa l'operazione. Il veicolo consegnato è il nuovo e indiscusso protagonista della flotta dell'azienda pugliese, rinomata per la personalizzazione dei suoi camion. Si tratta di uno Stralis Hi-Way, modello AS440S50T/P, equipaggiato con motore Cursor 13 da 500 cv, con speciale livrea "40 anni Iveco". La decorazione esclusiva del nuovo modello è stata la ragione per cui l'azienda ha scelto di integrare la propria scuderia con questo modello del brand torinese, leader sul mercato italiano. Il veicolo rappresenta un'importante new entry per la flotta dell'azienda di autotrasporti fondata nel 2008, con sede operativa e amministrativa a Lucera (Fg), che si occupa del trasporto di merci conto terzi e opera su un territorio molto vasto.

Stralis, l'ammiraglia del trasporto pesante, di Iveco sta dimostrando sul campo tutte le sue potenzialità, anche in riferimento all'impiego di carburanti alternativi come il gas naturale. La scelta di Iveco di puntare sulla tecnologia a gas naturale risulta rafforzata in sinergia con l'utilizzo della soluzione dei 18 metri di lunghezza per gli articolati. Del resto, la necessità di ridurre i consumi, le emissioni di CO2 e il livello di congestione delle strade rende molto attuale il tema dell'incremento della produttività del trasporto a cui Iveco risponde con una soluzione efficace e innovativa: la potenzialità della tecnologia a gas naturale unita ai vantaggi, in termini di produttività, derivanti dall'utilizzo di autoarticolati con lunghezza fino a 18 metri. Recentemente, infatti, il costruttore in collaborazione con SMET, realtà logistica europea con lo sguardo costantemente rivolto al futuro, ha sperimentato l'integrazione di due differenti soluzioni a basso impatto ambientale e a elevata redditività, con uno Stralis diciotto metri alimentato a gas naturale liquefatto LNG. Il risultato ottenuto va ben oltre le aspettative: la soluzione LNG/18 metri è decisamente più vantaggiosa sia in termini di Costi Totali di Esercizio (TCO) sia in termini di impatto



ambientale rispetto alla soluzione tradizionale diesel.

La sperimentazione ha permesso di verificare sul campo, in missioni reali, la riduzione del costo medio per unità di merce trasportata, l'effettiva compatibilità degli autoarticolati da 18 metri con le infrastrutture stradali e la manovrabilità in fase di parcheggio, nonché la riduzione dei consumi di combustibile per unità di merce trasportata e di conseguenza delle emissioni di CO2. Il Progetto DI-CIOTTO, autorizzato nel luglio 2008 dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, è stato lanciato da Anfia (Associazione nazionale filiera industria automobilistica)

al fine di sperimentare in Italia l'effetto, in termini di migliore efficienza del trasporto, che deriva dall'allungamento a 18 metri degli autoarticolati, dall'attuale valore standard di 16,50 metri. L'allungamento del semirimorchio di circa 1,5 metri rappresenta l'unica variante prevista rispetto ai veicoli standard, mentre tutte le altre caratteristiche di base restano invariate, dalle masse sugli assi alla manovrabilità prevista dalle norme vigenti. I risultati ottenuti dal Progetto in Italia hanno portato a un incremento dell'efficienza del trasporto di quasi il 10 per cento.

## La galassia Iveco

### I MARCHI DI RIFERIMENTO

#### Iveco

Il brand attraverso il quale sono commercializzati i veicoli di gamma leggera, media e pesante.

#### Iveco Bus

Iveco Bus è il marchio specializzato in veicoli per il trasporto passeggeri, dai minibus ai bus per il trasporto urbano ed extraurbano fino agli autobus da turismo. La gamma attuale comprende l'urbano Urbanway, gli interurbani Crossway Line e Pro e Crossway LE Line e City, il turistico Magelys e i minibus della famiglia Daily.

#### Iveco Astra

Iveco Astra è il marchio dedicato ai veicoli fuoristrada per il cava-cantiere, l'edilizia e l'industria estrattiva. Produce veicoli pesanti stradali, fuoristrada e trattori pesanti per il trasporto su strada e veicoli logistici per la difesa.

#### Magirus

Magirus è il marchio dedicato ai veicoli antincendio e ai loro allestimenti. Magirus produce anche autoscafe, settore nel quale ricopre il ruolo di leader mondiale.

#### Defence Vehicles

Defence Vehicles è il marchio specializzato nella produzione e vendita di veicoli militari e da difesa.

#### Iveco Capital

Iveco Capital è la divisione finanziaria di Iveco che supporta i clienti nell'acquisto dei mezzi.



DALLA MOBILITÀ PASSEGGERI AI LAVORI IN CAVA - In alto il **Magelys Pro** da 12,80 metri in dotazione alla società calcistica AS Roma. Sopra, due veicoli della nuova gamma **Trakker**.

## I PREMI VINTI DA IVECO

International Truck of the Year  
1992

EuroCargo  
1993

EuroTech  
2003

Stralis  
2013

Stralis Hi-Way

International Van of the Year  
2000

Daily  
2015

Daily

## Iveco tra i primi costruttori a sbarcare nel continente asiatico

### CINA SEMPRE VICINA GRAZIE ALLE JOINT VENTURE

Iveco è celebre per il suo ruolo in Cina. Attraverso strategiche joint venture, il costruttore continua a mantenere un ruolo di assoluto protagonista del mercato. Naveco, specializzata in veicoli leggeri e medi, è la joint venture costituita tra Iveco e il gruppo cinese Nanjing Automobile Corporation che hanno creato Nanjing-Iveco in cooperazione con Yuejin Trucks, che fabbricava su licenza il Daily. È la prima joint venture creata dal Gruppo Fiat in Cina. Nel 2006 Naveco ha acquisito la Yuejin Trucks mentre nel settembre dello stesso anno è stata decisa la fusione di Yuejin con Naveco che ha dato vita al primo produttore di veicoli industriali della Cina.

Il gruppo Fiat ha in realtà concluso due joint-venture in Cina con il gruppo Nanjing Automobile Corporation: oltre

alla Naveco (NAC+IVECO) che interessa Iveco con la produzione del Daily, ha operato dal 1999 al 2007 la Nanjing-Fiat Auto per la produzione di automobili Fiat per il mercato cinese. Un'altra importante joint venture, questa volta per i veicoli pesanti, è quella messa in atto da Iveco con Saic, Shanghai Automotive Industry Corporation, per la produzione in Cina di veicoli pesanti. Hongyan è il marchio che risulta dall'accordo e SIH, Saic-Iveco Hongyan (SIH) il nome della joint venture che ha acquisito il produttore di camion cinese Chongqing Hongyan Motor. Crea il 18 settembre 2006, la joint venture ha suggellato la collaborazione tra i due gruppi e ha permesso a Iveco di rafforzare ulteriormente la propria presenza in Asia dopo lo sviluppo della Naveco. Un altro accordo è stato firmato

nel luglio 2006 tra Iveco, Fiat Powertrain Technologies e SAIC Motor Corporation per la produzione di motori di ultima generazione per camion e mezzi pesanti. Questa joint venture si chiama Saic-Iveco FPT Hongyan (SFH).



Iveco with



# RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



CORRI IN CONCESSIONARIA  
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

## ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE

- Nessuna attenzione particolare al fondo stradale
- Nessuna restrizione operativa

## EFFICIENZA DEI CONSUMI

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

## DURATA

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

## SEMPLICITÀ

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



IVECO È PRIMA NEL SETTORE AD OFFRIRE LA SOLUZIONE SCR ONLY SU TUTTA LA SUA GAMMA DI CAMION.

L'ITALIA CHE VINCE.

# IVECO

WWW.IVECO.IT

ITALSCANIA

# Prestazioni sì, ma sostenibili

LA CASA DEL GRIFONE HA CONSEGNATO TRE VEICOLI EURO 6 A METANO DA 340 CAVALLI E CON CABINA G ALLA SOA, SOCIETÀ CONSORTILE DI ALBEROBELLO. LA CONSEGNA È AVVENUTA ALL'INTERPORTO REGIONALE DELLA PUGLIA A BARI, DOVE OPERANO QUOTIDIANAMENTE I 127 AUTOMEZZI DELLE SEI REALTÀ AZIENDALI SPECIALIZZATE NEL SETTORE DELLA LOGISTICA E DEI PRODOTTI E SERVIZI A ESSA LEGATI. "TUTTO IL MIO APPREZZAMENTO PER UN'AZIENDA PUGLIESE CHE, PRIMO CLIENTE DEL SUD ITALIA, SPOSA UN PROGETTO CHE DÀ BENEFICI ALLA COMUNITÀ", DICHIARA FRANCO FENOGLIO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ITALSCANIA.

MAX CAMPANELLA  
BARI

Nello scegliere quale percorso intraprendere per rafforzare la propria immagine e il proprio successo, la Società Consortile SOA - che opera con 127 automezzi e sei realtà aziendali specializzate nel settore della logistica e dei prodotti e servizi a essa legati - ha incrociato il metano, ovvero l'opportunità di diventare un esempio di eco-azienda per le varie realtà del trasporto, aumentando, al contempo, la propria competitività.

Simboli di questo percorso i tre veicoli Scania Euro 6 a metano, alimentati a gas naturale compresso (CNG), consegnati al gruppo pugliese all'interporto regionale della Puglia a Bari. Gli Scania, tutti con cabina confortevole G, motorizzazioni da 340 cv e trasmissione completamente automatica Allison con retarder, sono utilizzati nei trasporti della distribuzione alimentare lungo percorsi ben definiti e ottimizzati per tenere sotto controllo tempi e



Paolo Carri, direttore Pre Sales & Marketing di Italscania

costi: i veicoli del Grifone partono da Bari in direzione di Taranto poi rientrano nel capoluogo via Brindisi, affrontando salite di minore pendenza. Un viaggio sempre a pieno carico che prevede consegne a Taranto e carichi a Molfetta.

La giornata della consegna

ufficiale è stata arricchita da una conferenza nella quale si sono discussi i vantaggi della tecnologia del metano, che sta riscuotendo enorme curiosità ma verso la quale non vi è ancora una piena consapevolezza da parte del mondo del trasporto. "I test svolti sui motori Scania a metano - ha spiegato l'ingegner Paolo Carri, direttore Pre Sales & Marketing di Italscania - mostrano il 10 per cento in meno di emissioni di CO2, il 39 per cento in meno di ossidi di azoto, il 68 per cento in meno del particolato e il 90 per cento in meno di monossido di carbonio rispetto ai limiti di emissioni imposti dalla normativa Euro 6. Quanto alla CO2, anche se di origine fossile il metano può abbattere le emissioni rispetto al diesel del 15-20 per cento, mentre si può potenzialmente arrivare a emissioni zero con l'utilizzo di biometano".

Ulteriori possono essere gli orizzonti aperti dal metano e per cercare di coglierli Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, individua



Da sinistra: Antonio Ribatti (Ribatti Veicoli Industriali), Franco Fenoglio, Oronzo Anzulli, CEO di SOA, Michele Ribatti e Francesco Anzulli, Responsabile Commerciale e Flotta di SOA.

in SOA un esempio per altre aziende di trasporto. "Non posso che manifestare tutto il mio apprezzamento - ci ha detto il numero uno di Italscania - per un'azienda pugliese che, primo cliente nel sud Italia, sposa un progetto che mira a dare benefici alla comunità. Il nostro obiettivo, quando incrociamo partner che sposano la nostra filosofia, è viaggiare insieme verso il futuro: non è tanto la vendita a rendermi soddisfatto ma il fatto che questa suggella il lavoro di due squadre, Scania e cliente, che operano insieme".

Punto nodale della consegna SOA la possibilità, offerta dal metano, di abbinare economia operativa e rispetto dell'ambiente senza precludere l'affidabilità e la brillantezza di un motore che, anche a pieno carico, mantiene guidabilità e spunto elevati. "Il metano - aggiunge Franco Fenoglio - è un carburante leggero ma forte, in grado di muovere i "bisogni della strada" senza rinunciare al cuore green. E l'ambiente ringrazia. I motori

Scania a metano si stanno diffondendo sempre più e, ai chiari vantaggi economici, si aggiungono prestazioni comparabili a quelle permesse dal diesel. Le aziende hanno iniziato a scegliere con fiducia quest'alternativa che sposa nel contempo la mission del trasportatore e le esigenze della comunità cittadina. Per questo Scania investe e continuerà a investire nella lotta all'inquinamento, atmosferico ma anche acustico".

Sul piano dell'offerta CNG (metano gassoso) e LNG (metano liquido) per Scania sono dati di fatto. "Nella nostra gamma ormai da tempo - aggiunge Franco Fenoglio - abbiamo inserito veicoli con questi tipi di trazione, che fanno poco rumore e contribuiscono a rendere l'aria che respiriamo più pulita: oggi Scania offre al trasportatore tutte le possibili alternative di motorizzazioni adatte al suo scopo ed ecocompatibili".

Protagonista della consegna SOA il dealer Ribatti Veicoli Industriali, da un anno Concessionaria Scania, che

ha lavorato fianco a fianco con il cliente per studiare tipo di veicoli, propulsore e cabina sulla base del percorso individuato e nel proporre la giusta soluzione finanziaria per l'acquisto.

"In questa fase di attesa ripresa dell'economia - conclude Franco Fenoglio - Italscania dimostra di avere una marcia in più proprio grazie a una squadra costantemente al fianco del cliente. Alla gamma Scania Euro 6, costituita da veicoli che, una volta provati, dimostrano di essere i compagni di lavoro adatti per ogni tipo di attività di trasporto, affianchiamo venti Concessionarie delle quali siamo contenti e orgogliosi: Ribatti è esempio di dealer di altissimo livello professionale che si spende per dare al cliente un ottimo servizio. E i risultati si vedono, nella crescita della nostra quota in Puglia e dintorni ma anche in questa consegna, corollario di un lavoro di estrema attenzione per riuscire a stringere la partnership con un'importante realtà come SOA".

## ECOLUTION SVEDESE PER L'ORIZZONTE GREEN DI TOPCO

### NUOVO TASSELLO VERSO L'EFFICIENZA E LA RIDUZIONE DELL'IMPATTO AMBIENTALE



L'asfalto percorso dai veicoli Topco inizia a tingersi di verde. L'azienda emiliana vanta oggi dieci veicoli Scania R 410 LA4x2MNA targati Ecolution by Scania e griffati Green Truck Awards 2014, premio assegnato loro dalle riviste tedesche Verkehrrundschau e Trucker come veicoli con il minor impatto ambientale per la categoria trattori pesanti.

L'azienda bolognese è da anni legata a Scania: dei 50 trattori il 90 per cento hanno il marchio del Grifone. "Abbiamo da sempre avuto un ottimo riscontro dai veicoli Scania - dichiara il Direttore Generale di Topco, Luciano Serafin - per affidabilità e economicità operativa. Visto il numero di mezzi e le merci che movimentiamo, abbiamo ritenuto opportuno dotarci di veicoli ancora più efficienti e in grado di donare alla nostra realtà un'impronta verde e attenta all'ambiente". I dieci veicoli, consegnati alla Topco dalla Concessionaria C.S.A. (Centro Servizi Autocarri) di Bologna, sono utiliz-

zati nella grande distribuzione soprattutto lungo le strade del centro e nord Italia, percorsi nei quali gli Scania R 410 hanno dimostrato di non temere il confronto con motorizzazioni più impegnative. Un risultato frutto della continua ricerca e dell'incessante sviluppo alla base delle soluzioni della Casa svedese.

Dal 2012 sono 6.960.000 i litri di carburante risparmiati e 20.880 le tonnellate di emissioni di CO2 ridotte grazie a Ecolution By Scania, progetto partito dalla Svezia e diffusosi velocemente in tutta Europa anche in Italia, dove alcune aziende, colta l'opportunità, hanno iniziato a dare il loro contributo, come dimostra il caso della Topco di Bologna. L'azienda emiliana si aggiunge così agli altri protagonisti europei impegnati nel nobile obiettivo dettato dalla "Vision 20-20": abbattimento, entro il 2020, del consumo di carburante dei nuovi veicoli del 20 per cento rispetto ai valori del 2005.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE  
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

# 3%

L'eccellente economia dei consumi di Scania Streamline viene ulteriormente migliorata del 3%



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

## Sempre più avanti.

### LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

#### MIGLIORAMENTO CONTINUO

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire. Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

#### EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà. L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.\*

#### ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti. Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



\* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: [www.scania.com/moveforward](http://www.scania.com/moveforward)



**SCANIA**  
[www.scania.it](http://www.scania.it)

DAIMLER TRUCKS

# Safety Leadership



QUALITÀ PER I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA E DI SICUREZZA CHE VA BEN OLTRE GLI OBBLIGHI DI LEGGE. È QUANTO ASSICURA IL COSTRUTTORE TEDESCO, COME DIMOSTRA OGGI IL SISTEMA DI ASSISTENZA ALLA FRENATA D'EMERGENZA ACTIVE BRAKE ASSIST 3 E LO DIMOSTRERÀ TRA NON MOLTO IL NUOVO SISTEMA DI ASSISTENZA ALLA SVOLTA. E ALL'ORIZZONTE SI PROFILA GIÀ LA FUSIONE DEI SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA CHE SFOCERÀ NEL FUTURE TRUCK 2025, L'AUTOCARRO AUTONOMO E SICURO DI DOMANI.

FABIO BASILICO  
STOCCARDA

Costruire gli autocarri più sicuri al mondo: è l'imperativo categorico di Daimler Trucks, che alla sicurezza dedica un lavoro meticoloso dotando i suoi veicoli di numerosi sistemi di sicurezza molto efficaci di cui la maggior parte sono tra l'altro stati progettati e lanciati per la prima volta proprio da Mercedes-Benz. Da questo impegno consegue una promessa di qualità per i sistemi di assistenza alla guida e di sicurezza che va ben oltre gli obblighi di legge. Lo

dimostra oggi il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza Active Brake Assist 3 e lo dimostrerà tra non molto il nuovo sistema di assistenza alla svolta. E all'orizzonte si profila già la fusione dei sistemi di assistenza alla guida che sfocerà nel Future Truck 2025, l'autocarro autonomo e sicuro di domani.

## ECCO COME EVITARE GLI INCIDENTI

Nella sua attività di sviluppo e progettazione Mercedes-Benz Trucks fa riferimento, tra l'altro, alla ricerca che la

Casa conduce internamente nel campo dell'infornistica stradale dei veicoli industriali e si basa, quindi, sulla reale casistica dei sinistri. Il punto in primo piano è offrire, specie nel caso dei veicoli industriali pesanti, sistemi in grado di evitare gli incidenti. Ne consegue che la semplice riduzione delle conseguenze di un incidente per mezzo dei sistemi di sicurezza passiva non è sufficiente. Mercedes-Benz Trucks ha introdotto negli ultimi quindici anni il sistema antisbandamento e il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza Active Bra-

ke Assist.

Dopo aver affrontato il problema dei tamponamenti e dell'abbandono involontario della corsia di marcia, che questi due sistemi di assistenza alla guida possono evitare o segnalare al conducente, la fase successiva vede al centro dell'attenzione gli incidenti nelle svolte. Con una corretta regolazione dei retrovisori esterni si ottiene una visione pressoché completa degli utenti della strada che si trovano di fianco all'autocarro. Tuttavia, anche al migliore degli autisti può sfuggire un pedone o un mezzo a due

ruote che si immette nella sua corsia di marcia mentre, poco prima di svoltare, il conducente dell'autocarro lancia per sicurezza uno sguardo in avanti o a sinistra o deve rivolgere l'attenzione a un semaforo. In questi casi si rivela decisivo l'aiuto che il nuovo sistema di assistenza alla svolta può fornire all'autista nel suo impegnativo lavoro, soprattutto nel complesso contesto del traffico urbano. Superata l'ampia attività di pre-sviluppo, il sistema di assistenza alla svolta si trova ora nella fase di preparazione alla produzione in serie e rappresenta un'altra pietra miliare nella storia dei sistemi di sicurezza per gli autocarri. I sensori radar del sistema di assistenza alla svolta sono installati a monte dell'assale posteriore, nel rivestimento laterale dell'autocarro. Essi coprono l'intero fianco destro di un autoarticolato o di un autotreno. La logica di riconoscimento è addirittura in grado di rilevare gli ostacoli che si trovano fino a due metri davanti all'autocarro. Quando un oggetto in movimento si trova all'interno della zona monitorata sul lato destro dell'autocarro, il conducente viene informato per mezzo di un Led giallo di forma triangolare che si illumina nel montante anteriore sul lato passeggero. Se c'è il rischio di una collisione, il Led inizia a lampeggiare a luce rossa e sul lato interessato viene emesso un segnale acustico di avvertimento. Il segnale di avvertimento ottico e acustico viene emesso anche quando i sensori rilevano durante una svolta un ostacolo fermo lungo la traiettoria dell'asse posteriore del veicolo, per esempio un semaforo, un cartello stradale o il palo di un lampione. Il nuovo sistema di assistenza alla svolta fornisce il suo aiuto al conducente sull'intera gamma di velocità che va da zero al limite massimo consentito. Questo gli permette di assolvere anche un'altra funzione, quella di assistente al cambio di corsia sul lato destro. Daimler risponde prontamente anche agli obblighi di legge: tolte poche eccezioni, come i veicoli speciali o i mezzi per l'uso in fuoristrada, da novembre 2015 tutti gli auto-

carri di nuova immatricolazione, con peso totale a terra superiore alle otto tonnellate, dovranno disporre di un sistema di assistenza alla frenata d'emergenza. Per Mercedes-Benz Trucks questo obbligo di legge non costituisce una sfida. Sono infatti ormai nove anni che il marchio con la Stella offre a richiesta l'Active Brake Assist, e in tutto questo tempo ha perfezionato costantemente questo sistema di assistenza alla guida. Sulle strade europee circolano oggi circa 60mila autocarri equipaggiati con l'Active Brake Assist, di questi 23.500 dispongono della versione super-aggiornata ABA 3. Tutti insieme hanno già percorso oltre 15,4 miliardi di chilometri, che costituiscono un patrimonio unico di esperienza e un vantaggio in termini di competenza per Mercedes-Benz Trucks.

## ARRESTO COMPLETO PRIMA DELL'OSTACOLO

L'Active Brake Assist 3 è già disponibile per i modelli Actros, Antos e Arocs. Il sistema soddisfa già oggi i requisiti di legge più severi della fase applicativa 2, che entrerà in vigore nell'autunno 2018: in presenza di un ostacolo mobile l'Active Brake Assist frena il veicolo da una velocità di 80 km/h fino al suo arresto completo. Di fronte a un ostacolo fermo, l'autocarro viene frenato da 80 km/h a 60 km/h. Già nella versione base questo sistema di assistenza alla guida permette di evitare gli incidenti che rientrano nei suoi limiti operativi o di mitigarne le conseguenze. L'Active Brake Assist 3, introdotto già nel 2012 nella nuova generazione di autocarri pesanti Mercedes-Benz, sa fare ancor meglio: in caso di pericolo esegue automaticamente una frenata d'emergenza per evitare gli ostacoli fermi o in movimento davanti al veicolo, se il conducente non reagisce né agli avvertimenti ottici e acustici né alla frenata parziale automatica. Di conseguenza l'Active Brake Assist 3 è in grado non soltanto di limitare drasticamente le conseguenze di una collisione con un ostacolo fermo riducendo la velocità d'impatto, ma persino di

## MERCEDES-BENZ TRUCKS: UNA LUNGA TRADIZIONE PROIETTATA AL DOMANI

### QUANDO LA SICUREZZA È UNA VERA VOCAZIONE

Già nel 1987 Mercedes-Benz presenta, con l'autocisterna di sicurezza "Topas", l'autocarro all'epoca più sicuro del mondo, una pietra miliare e uno stimolo per numerosi sviluppi successivi. Sistema antibloccaggio delle ruote (ABS), regolazione antislittamento (ASR), monitoraggio della pressione di gonfiaggio degli pneumatici, sistema di chiamata d'emergenza SOS, telecamera posteriore come funzione di ausilio alle manovre, ampio sistema di specchi retrovisori, retarder come freno continuo non soggetto a usura: il modello Topas riuniva tutto ciò che poco meno di trent'anni fa la tecnica aveva da offrire, incluso il semirimorchio di sicurezza ribassato a doppia parete.

Alla base di quel veicolo, e anche della tecnica di sicurezza degli autocarri di oggi, c'è l'ABS, il sistema antibloccaggio delle ruote introdotto per la prima volta da Mercedes-Benz nel 1981 e seguito nel 1986 dalla regolazione antislittamento (ASR). Nel 1996 Mercedes-Benz fissa ancora una volta nuovi parametri di riferimento con il primo Actros: freni a disco su tutte le ruote, sistema frenante elettropneumatico (EBS), impianto frenante ad alta pressione dalla risposta rapida, Brake Assist, regolazione antirollio. Appena quattro anni dopo la rivoluzione continua con il sistema di mantenimento della distanza e il sistema antisbandamento. E un anno più tardi fa il suo debutto la regolazione della stabilità con

l'Electronic Stability Program (ESP) per autocarri.

Nel 2002 poi vengono presentati in anteprima un sistema antiartramento, proposto come ausilio alla partenza, e il Brake Assist. Nel 2006 si apre con l'Active Brake Assist (ABA) 1 una nuova era per i sistemi di sicurezza: per la prima volta un autocarro è in grado di frenare automaticamente di fronte a veicoli antistanti che procedono a velocità inferiore. Oggi l'Active Brake Assist 3, terza generazione del sistema, attiva automaticamente una frenata d'emergenza fino all'arresto completo del veicolo di fronte al pericolo di tam-

ponamento contro un veicolo che precede o un ostacolo fermo.

Nel 2011 la Casa di Stoccarda introduce con il nuovo Actros anche l'Attention Assist. E oggi la funzione "stop and go", un'estensione del sistema di mantenimento della distanza, ha sollevato il conducente dal fastidioso e continuo alternarsi di partenze e arresti nelle code. L'evoluzione dei sistemi di assistenza alla guida continua: con il sistema di assistenza alla svolta sta per essere lanciato un altro sistema di assistenza alla guida.

La fusione dei sistemi di assistenza conduce alla guida autonoma e al Future Truck 2025



(nella foto) con Highway Pilot, vero e proprio punto di riferimento sulla strada del futuro. L'autocarro a guida autonoma dispone di sensori evoluti, collegati tra loro, di una telecamera stereoscopica e di sistemi di assistenza alla guida che si basano su tecnologie odierne. La guida autonoma è il perfezionamento di questi sistemi di assistenza attraverso la loro fusione. Sensori e telecamera mantengono automaticamente l'autocarro bene al centro della sua corsia di marcia intervenendo sullo sterzo. In memoria è inoltre registrata una cartina digitale tridimensionale: l'autocarro è quindi sempre perfettamente informato sull'andamento della strada e sulle caratteristiche topografiche che incontrerà lungo il percorso. Il Future Truck 2025 può inoltre comunicare con altri utenti della strada e scambiare con essi le informazioni disponibili. Il traffico stradale si trasforma così in un sistema fluido e autodidatta. La soglia della tecnologia di sicurezza si sposta dunque in avanti: se oggi i sistemi di assistenza alla guida intervengono nelle situazioni di pericolo, i sistemi di domani non permetteranno più nemmeno che si verifichino situazioni di pericolo.

Il Future Truck 2025 non è fantascienza, ma realtà. Daimler Trucks lo ha dimostrato con il Freightliner statunitense "Inspiration Truck", il primo autocarro a guida autonoma del mondo omologato per la circolazione su strada nello Stato del Nevada. Si tratta di una motrice per semirimorchio derivata dal Freightliner Cascadia che dispone, come il Mercedes-Benz Future Truck 2025, del sistema Highway Pilot, realizzato in funzione delle condizioni americane.

## CONSUMI ED EMISSIONI IN CALO CON IL MOTORE HEAVY DUTY OM 471 DI ULTIMA GENERAZIONE

### COPPIA E POTENZA NEL NOME DEL PROGRESSO TECNOLOGICO

I dati sono senza dubbio interessanti: 1.100 litri di carburante risparmiati ogni anno e circa tre tonnellate di CO<sub>2</sub> in meno. È il risultato orientativo che ottiene una motrice per semirimorchio di linea spinta dall'ultima generazione del motore Heavy Duty OM 471, 12,8 litri sei cilindri in linea, di Mercedes-Benz su una percorrenza annua di 130mila km. Quattro anni dopo il lancio della rivoluzionaria generazione di motori arriva il successivo stadio di sviluppo, con cui l'Actros fa un altro balzo in avanti sul terreno dell'efficienza. Con questo propulsore gli ingegneri Mercedes-Benz sono riusciti a fare la quadratura del cerchio: il consumo di carburante scende di nuovo anche del 3 per cento, mentre aumentano la coppia e la dinamica di marcia. A incoronare la serie costruttiva c'è ora una nuova potenza massima da 390 kW/530 cv, con una coppia di 2.600 Nm. Da non dimenticare poi la robustezza, anch'essa migliorata. Per l'ultima generazione dell'OM 471 i progettisti hanno potenziato nettamente le buone caratteristiche di questo motore con tanti accorgimenti. L'obiettivo più importante di quest'opera di perfezionamento è stato contenere sistematicamente i costi di esercizio.

L'ultima generazione dell'OM 471 sottolinea quindi nuovamente la qualità di questi motori. Gli ingegneri hanno anche incrementato sensibilmente la coppia ai bassi regimi e realizzato una nuova motorizzazione di punta, portando così a cinque le versioni di potenza disponibili: 310 kW/421 cv a 1.600 giri/min e 2.100 Nm a 1.100 giri/min; 330 kW/449 cv a 1.600 giri/min e 2.200 Nm a 1.100 giri/min; 350 kW/476 cv a 1.600

giri/min e 2.300 Nm a 1.100 giri/min; 375 kW/510 cv a 1.600 giri/min e 2.500 Nm a 1.100 giri/min; 390 kW/530 cv a 1.600 giri/min e 2.600 Nm a 1.100 giri/min. Alle versioni di base da 310, 330 e 350 kW si aggiungono tre varianti denominate "Top Torque": gli autocarri equipaggiati con questi motori dispongono all'occorrenza di 200 Nm di coppia in più nella marcia più alta del cambio automatizzato PowerShift Mercedes 3. Questa strategia riduce la frequenza degli innesti e aumenta la velocità di trasporto senza incrementare i consumi di carburante. Per il motore di ultima generazione essa risulta ancora più efficace grazie a una più rapida erogazione di coppia ai bassissimi regimi. Per tutti i motori di nuova generazione la potenza massima si mantiene pressoché costante su un ampio intervallo di regime, compreso tra 1.450 e 1.800 giri/min.

Anche la coppia massima rimane praticamente costante dai 900 ai 1.450 giri/min circa. Il risultato è un'eccellente guidabilità con una gamma di regime utile straordinariamente ampia. Un elemento fondamentale della nuova generazione di motori è l'ultima generazione del sistema di iniezione X-Pulse, il sistema common rail unico nel suo genere che dispone di un amplificatore di pressione integrato nell'iniettore e permette di modellare liberamente il sistema di iniezione. La pressione massima nel rail è stata aumentata da 900 a 1.160 bar, ottenendo una pressione massima d'iniezione di 2.700 bar. L'iniettore è del tipo a otto fori (in precedenza erano sette), di conseguenza la portata massima è aumentata del 10 per cento circa.

Tra le novità figurano anche la geometria della camera rica-

vata sul cielo del pistone, il netto aumento del rapporto di compressione da 17,3:1 a 18,3:1 e la ridotta percentuale di gas di scarico riciccolati (tasso EGR). Poiché il motore è progettato sistematicamente per mantenere bassi i consumi, sono aumentate per contro le emissioni di NO<sub>x</sub>. Questo inconveniente è contrastato da un nuovo ed efficiente catalizzatore SCR. Il consumo di AdBlue, pari al 5 per cento circa del consumo di carburante, si attesta pertanto sui livelli dei precedenti motori Euro 5.



evitare gli incidenti che rientrano nei limiti operativi del sistema. L'Active Brake Assist 3 sarà in futuro offerto sotto forma di pacchetto insieme con il sistema di mantenimento della distanza.

Da novembre di quest'anno, nell'Unione europea sarà obbligatorio anche un sistema di avvertimento contro l'abbandono involontario della corsia di marcia per gli autocarri di nuova immatricolazione superiori alle 3,5 tonnellate. Anche in questo caso il sistema antisbandamento di Mercedes-Benz si comporta meglio di altri sistemi di assistenza analoghi. Questo perché Mercedes-Benz offre il suo sistema antisbandamento già da quindici anni. Mentre l'Active Brake Assist si basa, in tutte le sue varianti, su un sistema radar, nel caso del si-

stema antisbandamento è una telecamera digitale a tenere costantemente sotto controllo la strada davanti all'autocarro e a riconoscere il pericolo di un abbandono involontario della corsia di marcia.

Il sistema antisbandamento emette, in queste circostanze, un segnale acustico di avvertimento sul lato interessato, permettendo così al driver di riportarsi intuitivamente sulla giusta traiettoria. È previsto inoltre un segnale ottico con messaggio di avvertimento nel display. Va anche detto che l'abbandono della corsia di marcia è di norma dovuto a disattenzione o stanchezza: per questo motivo, sugli autocarri con peso totale a terra a partire da 18 tonnellate, Mercedes-Benz collega automaticamente in serie il sistema antisbandamento all'Atten-

tion Assist che tiene costantemente sotto controllo il livello di concentrazione dell'autista sulla base di diversi parametri.

Sono straordinarie anche le prestazioni del sistema di mantenimento della distanza, lanciato da Mercedes-Benz Trucks nel 2000. Questo sistema di assistenza alla guida si attiva con la pressione di un tasto e mantiene costante la distanza di sicurezza prelezionata dal veicolo che precede, oltre a visualizzare il distacco in metri. Se il veicolo che precede riduce la propria velocità o se l'autocarro sta per raggiungere un veicolo più lento, il sistema corregge automaticamente la velocità di marcia dell'autocarro per rispettare la distanza di sicurezza richiesta. Quando invece il veicolo che precede au-

menta la propria velocità o l'autocarro cambia corsia di marcia, il sistema fa di nuovo riferimento alla velocità precedentemente impostata con il Tempomat.

#### CON "STOP AND GO" NIENTE PIU' STRESS

Inoltre, cosa alquanto importante, il sistema di mantenimento della distanza frena automaticamente il veicolo con il freno continuo quando il veicolo supera il margine di tolleranza precedentemente definito per la velocità di marcia impostata, per esempio in discesa. Con la nuova generazione di autocarri Mercedes-Benz è arrivata anche un'altra funzione, denominata "stop and go". Essa alleggerisce il conducente nelle code in cui si avanza a singhiozzo.

In questo caso, l'autocarro all'occorrenza si arresta automaticamente e si mantiene a opportuna distanza. Se il veicolo che precede riparte entro due secondi, anche l'autocarro si rimette lentamente in marcia. La funzione "stop and go" riduce quindi il pericolo di tamponamenti, aumenta la sicurezza stradale e apporta anche il proprio contributo alla dinamica di marcia, rendendo confortevole e priva di stress la marcia in colonna. Da ottobre 2015 sarà disponibile, in abbinamento all'Active Brake Assist 3, una versione perfezionata del sistema di mantenimento della distanza che, combinando regolazione della distanza ed Eco Roll, presenterà una maggiore efficienza.

L'alfabeto dei sistemi di sicurezza e di assistenza alla

guida di Mercedes-Benz Trucks è lungo e comprende in totale una ventina di voci, compresi Stability Control Assist, regolazione antirollio, sistema antisbandamento, sistema antibloccaggio delle ruote (ABS), regolazione antilittamento (ASR), ESP, sistema frenante a gestione elettronica, freno motore ad alte prestazioni, retarder secondario ad acqua, airbag lato guida, sensore pioggia/luce, controllo della pressione pneumatici, freni a disco su tutte le ruote, ralla con sensori, retrovisore lato passeggero con funzione di manovra, luci di emergenza nelle frenate a fondo. Non tutti i sistemi sono di serie affinché le aziende possano scegliere il livello di sicurezza dei loro autocarri in base al tipo d'impiego.

### Set TopFit In forma per guidare meglio

Nonostante i numerosi sistemi di assistenza alla guida a sua disposizione, il conducente continua come sempre a detenere il comando e la responsabilità al volante del suo autocarro. Ecco perché il training di guida sicura di Mercedes-Benz lo prepara perfettamente per questo compito. Nel corso vengono simulate le varie situazioni di pericolo e ci si allena a reagire nel modo corretto. Non manca la parte teorica: gli istruttori illustrano le leggi fisiche che influiscono sulla guida, analizzano con i conducenti le possibili reazioni per evitare un pericolo, spiegano le funzioni della dotazione tecnica del veicolo e dei sistemi di sicurezza e insegnano a utilizzare i sistemi di assistenza alla guida. Ma Mercedes-Benz si prende cura anche della salute dei conducenti, affinché possano rimanere in forma e guidare in condizioni di piena efficienza. In internet la Stella spiega, con alcuni semplici consigli, come difendere schiena, spalle e cervicale.



Con il dispositivo all'avanguardia Blind spot monitoring system Mercedes-Benz compie un notevole passo avanti nel superare le temibili insidie del punto cieco.

DAF TRUCKS

# Guidare bene e ridurre i costi



ABBIAMO PARTECIPATO AL CORSO DI GUIDA ECODRIVE PLUS COSÌ COME VIENE ABITUALMENTE EROGATO ALLA CLIENTELA DAL COSTRUTTORE OLANDESE. UNA DECINA GLI ISTRUTTORI DELLA SCUOLA DI GUIDA "GUIDARE PILOTARE" DI SIEGFRIED STOHR FORMATI IN QUESTI ANNI DALL'ACADEMY DI EINDHOVEN PER ACQUISIRE LA QUALIFICA DI TRAINER UFFICIALI DAF: DOPO AVERNE ASCOLTATO I SUGGERIMENTI SU COME UTILIZZARE AL MEGLIO LE NUOVE TECNOLOGIE (IN PRIMIS MODALITÀ ECO, REGOLATORE DI VELOCITÀ E CAMBIO PREDITTIVI) CI SIAMO MESSI AL VOLANTE DI UN XF IN PARTENZA DAL CIRCUITO INTERNAZIONALE "MARCO SIMONCELLI".

**MAX CAMPANELLA**  
MISANO ADRIATICO

Dall'imbardata alla sbandata al beccheggio sull'asse trasversale: far apprendere le dinamiche del veicolo in teoria e nella pratica è l'obiettivo che si prefigge il corso "DAF EcoDrive+" che amplia la numerosa gamma di servizi che il costruttore olandese offre ai clienti e utilizzatori di veicoli industriali in genere, nell'ottica della filosofia "DAF Transport Efficiency". "L'efficienza nel trasporto - spiega Paolo Starace, dal 2011 Amministratore delegato di DAF Trucks Italia - è la somma di tanti fattori, e in particolare per DAF si ritrova nella combinazione d'innovazioni tecnologiche dei veicoli unitamente a comportamenti di guida ben specifici. Per questo motivo da molti anni mettiamo a disposizione delle aziende di trasporto la conoscenza e esperienza DAF nel campo dei veicoli industriali, proponendo training di guida mirati a ottenere una riduzione dei costi di carburante e ampliare la conoscenza degli autisti in termini di sicurezza

e prestazione dei veicoli DAF".

Nell'ambito del workshop "Io lavoro e Guido Sicuro" organizzato dall'Autodromo di Misano e dalla scuola di guida "Guidare Pilotare" di Siegfried Stohr, anche un nostro cronista ha preso parte al corso di guida EcoDrive, così come viene abitualmente erogato alla clientela. Durante la parte pratica ci siamo messi

direttamente al volante di un XF, ma non prima di aver ascoltato i suggerimenti dei docenti altamente qualificati della scuola "Guidare Pilotare", con cui sin dal 2009 DAF ha stretto una partnership, avvalendosi degli istruttori e del circuito internazionale "Marco Simoncelli" per la guida dei camion. "In questi anni - precisa Paolo Starace - la DAF Academy di Eindhoven

ha formato circa una decina di istruttori della scuola Guidare Pilotare, i quali hanno acquisito la qualifica di Trainer ufficiali DAF. Questo team di istruttori, esperti e professionali, segue la formazione indicata dalla DAF Academy di Eindhoven per essere sempre aggiornati sul prodotto DAF e sulle diverse tecniche di guida in base ai

diversi veicoli DAF. Tutto ciò, ovviamente, sempre in un'ottica di servizio al cliente e di DAF Transport Efficiency".

Il nuovo corso di formazione EcoDrive+ suggerisce ai conducenti come utilizzare al meglio le nuove tecnologie, in primis modalità Eco e regolatore di velocità e cambio predittivi. I corsi di formazione per conducenti DAF consentono di ottenere risparmi di carburante del 3-5 per cento e di ridurre l'usura di pneumatici e freni. Il training è composto da una lezione in aula cui fa seguito una prova pratica, con l'obiettivo di mostrare l'economicità e le eccellenti prestazioni dei motori MX. Il corso ha la durata di un giorno per un massimo di 16 partecipanti suddivisi in due gruppi da otto: il primo al mattino, il secondo nel pomeriggio. Il corso ha inizio con una presentazione teorica che vede cenni di dinamica del veicolo, presentazione delle novità di prodotto DAF e dei nuovi sistemi di sicurezza, oltre che una presentazione sulle tecniche di guida economiche, tarate su motore e veicoli DAF. Allo stesso tempo in una sessione di guida di 30 minuti per ogni autista viene ripetuto lo stesso percorso per un totale di due giri: nel primo l'autista adotta il consueto stile di guida, nel secondo si avvale dei suggerimenti di guida forniti dagli istruttori. In entrambi i giri vengono rilevati consumi e velocità, così da valutare e confrontare entrambi i risultati. I corsi di "EcoDrive+" possono essere effettuati presso la sede del cliente o presso una concessionaria DAF e vengono effettuati sempre con veicoli DAF (trattore più semirimorchio). Dal 2009 a oggi DAF ha erogato più di 80 sessioni in tutta Italia, per un totale di 1.300 autisti con ottimi risultati: diminuzione del consumo di carburante medio del 10 per cento a fronte di un aumento di velocità di percorrenza del 12 per cento.



I veicoli DAF utilizzati nel corso di guida EcoDrive Plus a Misano Adriatico.

## UN LOGISTICO ALLA DIREZIONE MARKETING & SALES

### RICHARD ZINK AL POSTO DI RON BONSEN

All'interno del Consiglio di Amministrazione di DAF Richard Zink è stato promosso direttore Marketing & Sales al posto di Ron Bensen, in pensione dopo 17 anni di carriera DAF. Richard Zink è entrato in DAF nel 1999 e ha ricoperto diverse posizioni di crescente responsabilità nella logistica, prima di essere nominato Amministratore delegato dello stabilimento DAF Cab & Assale a Westerlo, in Belgio. È stato promosso prima direttore operativo e membro del Consiglio di Amministrazione nel marzo 2010 e poi Direttore vendite europee. Richard Zink ha un diploma di laurea in Logistica e ha frequentato l'Università di Stanford nel 2014. Sotto la guida di Ron Bensen DAF Marketing & Sales ha raggiunto numerosi record di quota di mercato e ha ampliato la rete di concessionari DAF dentro e fuori Europa. Ron Bensen si è unito a DAF nel 1998 come Amministratore delegato di DAF Repubblica Ceca e ha ricoperto incarichi di Amministratore delegato di DAF Paesi Bassi e DAF Germania, prima di essere promosso Direttore Marketing & Sales e membro del Consiglio di Gestione DAF nel giugno 2007.



## Progetto FTCC Impegno per un ulteriore aumento dell'efficienza

Con l'obiettivo di aumentare l'efficienza nel settore dei trasporti, DAF ha realizzato un prototipo di veicolo destinato alla distribuzione con una tara sensibilmente ridotta. Grazie all'applicazione d'innovative tecniche brevettate relative alla progettazione del telaio e all'impiego di componenti e materiali leggeri, il progetto FTCC (Future Truck Chassis Concept) consente una notevole riduzione di tara, oltre 500 kg su un veicolo LF con massa totale a terra pari a 12 t, offrendo una massa ridotta al fine di massimizzare il carico utile.

Il progetto FTCC è basato sulla serie DAF LF ed è stato realizzato da Leyland Trucks in collaborazione con Sapa Profiles UK, per quanto riguarda la progettazione e la fornitura degli elementi in alluminio, e CSA Group, che si è occupata del collaudo del veicolo organizzando ed eseguendo test per veicolo e sistemi. Il progetto è stato finanziato in collaborazione con Innovate UK, ente per le innovazioni del governo britannico. L'obiettivo



vo consisteva nel realizzare un aumento del carico utile riducendo il consumo di carburante, con conseguente riduzione delle emissioni di CO2.

Il progetto di ricerca FTCC presenta numerosi nuovi concetti di progettazione per migliorare l'efficienza nel settore dei trasporti. L'ampio ricorso all'alluminio consente di ottenere un rapporto ottimale tra peso e resistenza. Inoltre, anche i longheroni e le traverse, componenti delle sospensioni delle ruote, il pianale della carrozzeria e la barra paraincastro anteriore sono realizzati tutti in alluminio. La barra paraincastro anteriore è montata su un telaio anteriore modulare di nuova progettazione e brevettato.

Un'altra innovazione brevettata è data alla struttura del pianale della carrozzeria, integrata nel telaio, che incorpora il sottotelaio della carrozzeria nei longheroni. Oltre alle soluzioni volte al risparmio di peso, il progetto comprende numerose caratteristiche avanzate del veicolo, quali sospensioni pneumatiche anteriori indipendenti con sterzo a cremagliera, per valutarne i vantaggi in termini di qualità di guida, precisione dello sterzo e miglioramenti all'estetica del veicolo.



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

**ECO<sup>®</sup> EFFICIENCY**

Il trasporto non ha più limiti, perché la nostra gamma ti offre tantissime soluzioni. Con versioni che vanno da 3.5 a 8.55 tonnellate e con cinque classi di peso, tre misure di cabina guida, tre varianti di motore, sei passi di lunghezza e numerosi tipi di allestimento, hai tutti gli elementi per creare la combinazione perfetta per il tuo lavoro. Inoltre, il motore Eco Hybrid ti permette di risparmiare notevolmente sui costi del carburante. Così il tuo carico peserà ancora meno.

Trova il concessionario più vicino a te su [www.fuso-trucks.it](http://www.fuso-trucks.it)

**All for you**

  
**FUSO**

IVECO

# Gavio vuole solo Stralis



**MATTEO GALIMBERTI**  
TORTONA

I primi trenta nuovi Stralis Hi-Road di una fornitura biennale di ben 250 veicoli sono stati consegnati al Gruppo Gavio, una delle più importanti realtà imprenditoriali italiane che, attraverso le società collegate e controllate, opera nei settori delle costruzioni, del trasporto e della logistica, dell'ingegneria e dell'energia. La vendita è stata realizzata dalla Concessionaria Covemi di Tortona. Alla cerimonia di consegna erano presenti Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Marcello Gavio, Presidente dell'omonima azienda, e Luca Uberazzo, proprietario della Concessionaria attraverso cui si è conclusa l'operazione. La grande maggioranza dei nuovi e indiscussi protagonisti

della flotta aziendale sono Stralis Hi-Road, modello AT-440S46T/P, con manutenzione e riparazione a 60 mesi.

“Le tecnologie all'avanguardia applicate a Iveco Stralis - ci spiega Alessandro Oitana, Business Light Medium Heavy Iveco Italy Market - giocano un ruolo importante per la mobilità sostenibile, fornendo un veicolo conforme ai limiti della norma Euro 6, con una sensibile riduzione di consumo di combustibile. Alla base di questa scelta commerciale c'è un dialogo costruttivo tra il brand e l'azienda, iniziato nel 2012 attraverso un confronto tecnico e strategico che negli anni ha condotto a una sinergia importante. Testimonianza diretta è la quota considerevole di mezzi Iveco, che compone oggi la flotta aziendale, costituita da oltre 1.400 veicoli.

Iveco ha saputo cogliere i suggerimenti per migliorare il suo prodotto, rispondere alle esigenze di riduzione consumi e garantire un livello di servizio post vendita efficiente ed esaustivo”.

L'intera fornitura rappresenta un importante rinnovo per la flotta dello storico Gruppo, fondato nei primi anni del Novecento a Castelnuovo Scrivia, in provincia di Alessandria, che realizza una programmazione sistematica delle tratte e delle commesse per gestire al meglio il suo ruolo di operatore nel settore del trasporto su gomma, in particolare per il settore petrolifero, alimentare, siderurgico, autostradale, delle costruzioni e di container.

Il Gruppo Gavio è attivo in Italia e nel mondo con un patrimonio di circa 5.600 risorse con elevate competenze tec-

niche e professionali, e con ricavi aggregati di circa 3,9 miliardi di euro. Forte delle pluriennali esperienze acquisite, le Società del Gruppo operano tra loro in maniera sinergica garantendo in tal modo ottimi risultati in termini di efficienza, di servizio offerto e di professionalità. Il Core business del Gruppo Gavio è rappresentato dal settore delle concessioni autostradali di cui oggi il Gruppo è il principale operatore nel nord-ovest d'Italia con un network di circa 1.400 km di rete autostradale in gestione e un piano investimenti nel periodo 2014-2017 di 1,5 miliardi di euro.

Nel settore dei trasporti su gomma il Gruppo Gavio opera, in particolare, nel trasporto di prodotti petroliferi e container, con un'ingente flotta di oltre tremila auto-mezzi, tra trattori e rimorchi,

e 1.500 addetti. Nel settore della logistica il Gruppo vanta importanti poli logistici e intermodali per la concentrazione, smistamento delle merci e la fornitura di servizi combinati. In tale ambito il Gruppo Gavio gestisce alcune delle principali infrastrutture portuali in Italia in città quali Trieste, Genova, Civitavecchia e Taranto, oltre a retroporti e interporti, sviluppando piattaforme logistiche e centri di interscambio tra le diverse modalità di trasporto. Il Gruppo Gavio è inoltre attivo nel settore della tecnologia e dell'information technology curando la progettazione, realizzazione e installazione di sistemi avanzati applicati ai trasporti quali impianti tecnologici per la rete autostradale europea, sistemi intelligenti di esazione del pedaggio, sistemi per infomobility.

IMPORTANTE  
FORNITURA DI 250  
TRUCK ALTO DI GAMMA  
DEL COSTRUTTORE  
TORINESE, IN VERSIONE  
HI-ROAD, PER UNA  
DELLE PIÙ IMPORTANTI  
REALTÀ  
IMPRENDITORIALI CHE,  
ATTRAVERSO LE  
SOCIETÀ COLLEGATE E  
CONTROLLATE, OPERA  
NEI SETTORI DELLE  
COSTRUZIONI, DEL  
TRASPORTO E DELLA  
LOGISTICA,  
DELL'INGEGNERIA E  
DELL'ENERGIA.  
CONSEGNATI A  
TORTONA I PRIMI 30  
MEZZI ALLA PRESENZA  
DI PIERRE LAHUTTE,  
IVECO BRAND  
PRESIDENT.

## Covemi Da 40 anni sulla cresta dell'onda

**Covemi**, leader nel settore veicoli industriali, è concessionaria dei marchi Iveco e Fiat Professional per Alessandria e provincia. L'azienda nasce nel 1975, anno di apertura della sede di Alessandria.

I primi Anni Ottanta segnano l'inaugurazione della nuova sede nell'attuale area industriale D3 su un insediamento di 10mila mq di cui 4mila coperti. Nel corso degli Anni Novanta vengono realizzati un completo magazzino ricambi e una qualificata officina dotata di tutte le moderne apparecchiature per la diagnostica; vengono inoltre inaugurate le sedi commerciali di Casale Monferrato e successivamente quella di Tortona. Covemi mette a disposizione un'equipe di 35 persone fra area commerciale, amministrativa, magazzino ricambi e officina. Cortesia, serietà e professionalità sono i criteri con cui il personale della Concessionaria piemontese, altamente qualificato, è da sempre abituato ad accogliere e seguire il trasportatore prima e dopo la vendita.

Covemi nella sua sede di Alessandria è anche una qualificata officina Iveco e Fiat Professional. Con un team di 12 persone è in grado di diagnosticare e riparare qualsiasi tipo di inconveniente meccanico ed elettronico con professionalità e elevata tecnologia. Per individuare rapidamente e con certezza gli eventuali inconvenienti e guidare l'officina a una soluzione rapida dei problemi, Covemi dispone della nuova piattaforma Iveco di diagnosi in linea con l'evoluzione del prodotto E.A.SY. (Electronic Advanced System), sistema che permette di effettuare con semplicità la diagnosi delle diverse centraline elettroniche a bordo veicolo, utilizzando un modulo di comunicazione (ECI) e un personal computer specifico. Il software per la piattaforma E.A.SY. fornisce un'interfaccia unica e intuitiva attraverso la quale si consulta una guida alla riparazione.



Da sinistra: Giovanni Silva e Pietro Avogliati del Gruppo Gavio; Marcello Gavio, Presidente del Gruppo Gavio; Pierre Lahutte, Iveco Brand President; Mihai Radu Daderlat, Business Director Italy Market and Mediterranean Area; Alessandro Oitana, Business Light Medium Heavy Italy Market.

Iveco with



# STRALIS NATURAL POWER BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI.



CORRI IN CONCESSIONARIA  
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde  
**800-800288**

#### PIÙ ECONOMIA

- Riduzione del costo del carburante fino al 40%
- Riduzione del TCO fino al 10%
- Fino a 800 km di autonomia

#### PIÙ ECOLOGIA

- Emissioni ridotte rispetto al diesel:
- Particolato -95%
  - Ossidi di azoto -35%
  - CO<sub>2</sub> -10%

#### PIÙ SILENZIOSITÀ

- Rumorosità del motore dimezzata rispetto al diesel: (- 5dB)
- Possibilità di certificazione Quiet Truck 72db(A) Piek

#### PIÙ VERSATILITÀ

- Stralis Natural Power offre:
- Versioni LNG (gas naturale liquefatto)
  - Versioni CNG (gas naturale compresso)
  - Compatibilità con bio-metano



**IVECO è da anni leader europeo** sia nella ricerca sia nella produzione di veicoli leggeri, medi, pesanti ed autobus a metano con circa 25.000 motori Natural Gas prodotti e più di 1.000 milioni di km percorsi. Due decenni di innovazione continua per costruire una forte leadership.

RIDUZIONE DEL COSTO DEL CARBURANTE FINO AL 40%  
RIDUZIONE DEL TCO FINO AL 10%

**L'ITALIA CHE VINCE.** ■ ■

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

MAN TRUCK & BUS ITALIA

# Di Nino punta su TGX



L'AZIENDA DI TRASPORTI CON SEDE A PRATOLA PELIGNA, IN PROVINCIA DE L'AQUILA, ACCOGLIE 40 NUOVI TGX, DI CUI 27 TRATTORI 18.480 E TRE MOTRICI 26.480 GIÀ CONSEGNAE E ALTRI 10 TRATTORI 18.480 ULTRARIBASSATI ORDINATI. DI NINO TRASPORTI CONFERMA LA PROPRIA SODDISFAZIONE AMPLIANDO ULTERIORMENTE LA PRESENZA DEL LEONE ALL'INTERNO DI UNA FLOTTA COSTITUITA DA 150 VEICOLI.

FABIO BASILICO  
PRATOLA PELIGNA

Continua con successo la partnership tra la Di Nino Trasporti e MAN. L'azienda di trasporti con sede a Pratola Peligna, in provincia de L'Aquila, accoglie 40 nuovi TGX, di cui 27 trattori 18.480 e tre motrici 26.480 già consegnati e altri 10 trattori 18.480 ultraribassati ordinati. Di Nino Trasporti conferma dunque la propria soddisfazione ampliando ulteriormente la presenza del Leone all'interno di una flotta costituita da 150 veicoli. Lo schieramento dei nuovi MAN TGX 18.480 sul piazzale dell'azienda di trasporti e logistica abruzzese attesta la forza e la determinazione della famiglia Di Nino, valido e concreto esempio della capacità imprenditoriale, della qualità del servizio e del sacrificio dell'autotrasporto italiano in grado di rispondere efficacemente alle sfide di una concorrenza internazionale sempre più agguerrita.

“Per noi la qualità del servizio è un imperativo - spiega Antonio Di Nino, da tre anni nell'azienda di famiglia e nipote del fondatore - Un fattore determinante per combattere la concorrenza che, soprattutto da parte dei vettori dei Paesi dell'Est, è agguerrita grazie a costi notevolmente inferiori rispetto ai nostri per manodopera e carburante. È per questo che abbiamo puntato sulla diversificazione

dell'offerta: servizi di logistica e varietà della flotta, quindi proposte di trasporto sempre mirate alle singole esigenze del cliente. Oltre, ovviamente, su veicoli molto efficienti e parchi nei consumi”.

“La nostra flotta si compone attualmente di 150 tra trattori e rimorchi e 230 tra rimorchi e semirimorchi - aggiunge Antonio Di Nino - La nostra mission aziendale si è allargata dal semplice trasporto alla logistica, con rotte su

tutto il territorio nazionale e buona parte dell'Europa e un'attività di deposito merci con magazzini di proprietà per oltre 30 mila mq. Volendo individuare un ambito di maggiore importanza, possiamo dire che sfruttando la grande espansione degli anni Ottanta, siamo diventati un punto di riferimento per importanti multinazionali che operano nel 'beverage e food', oltre che per imprese edili e del settore industriale”.

La prima trattativa della Di

Nino con MAN Truck & Bus Italia si è conclusa nel 2011 e portò all'acquisto di 19 veicoli tra trattori e motrici, a cui recentemente se ne sono aggiunti altri 30, sempre MAN TGX 18.480, mentre altri 10 saranno consegnati a breve. “Per la precisione - spiega Antonio Di Nino - la fornitura più recente si compone di 27 trattori TGX 18.480 4x2 con cabina media XLX e tre motrici TGX 26.480 6x2, sempre con cabina XLX; inoltre, abbiamo già in ordine

altri 10 trattori TGX 18.480 ultraribassati con cabina alta XXL”.

La fiducia nel Leone ha solide basi. “È stata una scelta ponderata e con l'esperienza di questi anni possiamo dire anche azzecata, come confermano anche gli ordini successivi - precisa Antonio Di Nino - Ci siamo trovati molto bene, sia in termini di affidabilità dei veicoli sia come consumi e, garantisco, che quest'ultimo aspetto lo monitoriamo viaggio dopo

Continental e MAN  
Si rafforza  
la partnership  
tedesca

Continental è già uno dei principali fornitori di MAN Truck & Bus ma non basta. Il produttore tedesco di pneumatici ha infatti intenzione di rafforzare ulteriormente la già consolidata e duratura partnership instaurata con il connazionale produttore di autocarri e autobus. I pneumatici della Generazione 3 Conti EcoPlus per autocarro fanno ora parte dell'equipaggiamento standard del MAN TGX EfficientLine 2, la gamma di veicoli



per il trasporto a lungo raggio. Inoltre, MAN ha inserito nel suo portafoglio di pneumatici disponibili come scelta di primo equipaggiamento anche i pneumatici per autocarro Conti Hybrid e Conti Scandinavia in tutte le dimensioni. “Sono anni, ormai, che collaboriamo con MAN - dice Peter Matzke, a capo dell'OE Truck Tires di Continental - Siamo orgogliosi di affermare che i nostri pneumatici Conti EcoPlus contribuiscono in modo rilevante a garantire un ridotto consumo di carburante nella nuova gamma TGX EfficientLine 2. Siamo inoltre molto fieri che MAN abbia deciso di includere la nostra gamma di prodotti Conti Hybrid e Conti Scandinavia nella scelta di primo equipaggiamento per i propri veicoli”. La partnership tra queste due aziende si è rafforzata alla fine di marzo, quando Continental ha partecipato all'evento MAN Trucknology Days con uno stand dedicato. Con più di 230 veicoli e partecipanti provenienti da tutto il mondo, l'evento internazionale si è dimostrato l'occasione ideale per fidelizzare ulteriormente i clienti e presentare i vantaggi della linea di pneumatici Conti Hybrid.

viaggio, oggi più di ieri a causa dell'aumento dei prezzi di questi ultimi anni. Molto utili nell'ottimizzazione dei viaggi si sono rivelati anche i servizi Telematics per la gestione della flotta di cui tutti i veicoli più recenti sono dotati. Per i servizi di linea, sia in Italia che all'estero, la scelta è caduta sui MAN TGX 18.480 che costituiscono il grosso della nostra flotta. I nostri veicoli percorrono circa 130mila chilometri all'anno trasportando qualsiasi tipo di prodotto spesso al limite della portata su tutto il territorio nazionale e in Europa, principalmente in Francia e Germania, da Parigi a Francoforte. Raramente in tutti questi anni ci hanno creato problemi, ma quando è successo la rete assistenziale MAN li ha risolti rapidamente grazie alla sua capillarità e alla professionalità delle sue officine; un'importante garanzia anche in Europa”.



Uno dei MAN TGX della flotta Di Nino Trasporti, azienda storica dal consolidato rapporto con il costruttore tedesco.

## LA STORIA DI FAMIGLIA DELLA DI NINO TRASPORTI, IN ATTIVITÀ DAL 1937

### TUTTO È INIZIATO IN AFRICA ORIENTALE

È una storia da raccontare quella della famiglia Di Nino, alla guida da più generazioni della Di Nino Trasporti. Se ufficialmente l'azienda aquilana nasce nel 1973 per iniziativa dei fratelli Piero e Stefano Di Nino, le radici della professionalità e della passione per il lavoro della famiglia risalgono a parecchi anni prima, al 1937 per la precisione, e non in Italia bensì in Africa Orientale, dove prende vita l'avventura nel mondo dell'autotrasporto di nonno Antonio.

Con un autocarro Chevrolet Antonio Di Nino decise di offrire servizi di trasporto in Africa Orientale, nell'allora Impero Italiano d'Etiopia. Nel pieno della Seconda Guerra Mondiale, per esigenze belliche, il camion venne sequestrato e Antonio Di Nino fu costretto a rientrare in Italia, ma solo per breve

tempo: trasferita l'attività in Venezuela, proseguirà la sua professione fino al 1952.

La seconda generazione dei Di Nino è attiva negli anni Settanta: nel 1973 entrano in azienda i figli di Antonio, Piero e Stefano, che come prima mossa costituiscono la F.Ili Di Nino Autotrasporti, con sede a Pratola Peligna (Aq), che nel 1985 diventa la Di Nino Trasporti Srl.

Non solo un'evoluzione societaria, ma anche un ulteriore cambio di passo che apre nuovi scenari con l'acquisizione, nel 1997, della Lugo Trans Srl di Cassano d'Adda, in provincia di Milano, società con la quale viene garantita una risposta professionale a tutte le esigenze logistiche e di trasporto per l'Italia Settentrionale e un naturale trampolino verso il resto d'Europa.



Antonio, Piero, Stefano e Antonella Di Nino

Corso di  
guida **ProfiDrive**  
incluso fino al  
**30/09/2015**



Il MAN TGX EfficientLine 2 può fare di più.  
Il 6,57% in meno, per essere precisi.

Consuma il 6,57% in meno del suo predecessore: MAN kann.

Non è sempre così, ma questa volta siamo orgogliosi di un segno meno. In un test ufficiale, il TÜV Süd ha certificato che il MAN TGX EfficientLine 2 consuma il 6,57% in meno rispetto al suo predecessore, peraltro già campione del risparmio. Il motore D26 ottimizzato con incremento di coppia nelle due marce più alte, l'EfficientCruise assistito dal GPS, il cambio automatizzato TipMatic® 2 e una serie di altre soluzioni per il risparmio di carburante trasformano questo gigante di potenza nel meno "assetato" dei veicoli industriali. Ecco perché, a volte, meno è meglio. Scopri cos'altro può fare MAN per te su [man.it](http://man.it)

**MAN kann.**

**100**  
100 Years  
MAN Truck and Bus





## CNH Industrial Sostegno per i Paesi in via di sviluppo

CNH Industrial ha firmato una Dichiarazione Congiunta con l'Ufficio per la Promozione Tecnologica e degli Investimenti in Italia (UNIDO ITPO) dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (UNIDO). L'intento di tale dichiarazione è promuovere la cooperazione industriale nei paesi in via di sviluppo. La firma ha avuto luogo a Milano all'interno di Expo 2015. L'evento è stato ospitato nel "Sustainable Farm Pavilion" di New Holland Agriculture, dove Michele Ziosi (a destra nella foto), Responsabile delle Relazioni Istituzionali della Regione EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) di CNH Industrial, ha fir-



## VOLVO TRUCKS

# Tutti i plus del gasolio sintetico

IL COSTRUTTORE SVEDESE HA APPROVATO L'USO PER TUTTI I MOTORI EURO 5 DEL GASOLIO SINTETICO HVO, HYDROTREATED VEGETABLE OILS, OLI VEGETALI IDROTRATTATI, PRODOTTO DA MATERIE PRIME RINNOVABILI COME GRASSI VEGETALI E ANIMALI, OLIO DI COLZA O SCARTI DEI MATTATOI. NESSUNA CONTROINDICAZIONE IN TERMINI DI PERFORMANCE RISPETTO AL GASOLIO TRADIZIONALE MA ULTERIORE RIDUZIONE DELLE EMISSIONI DI CO2. SONO IN PREPARAZIONE LE CERTIFICAZIONI PER I PROPULSORI EURO 6.

**GUIDO PRINA**  
GÖTEBORG

Volvo Trucks certifica tutti i motori per il gasolio sintetico HVO. È il nuovo step dell'impegno del costruttore svedese sulla strada della promozione della mobilità alternativa e della sostenibilità dei trasporti. Dopo aver condotto una serie di test su vasta scala, Volvo Trucks ha già approvato l'uso del gasolio sintetico rinnovabile HVO per tutti i motori Euro 5 mentre sono in preparazione le certificazioni per i motori Euro 6. L'HVO si comporta come un normale gasolio fossile ma riduce le emissioni di CO2 tra il 30 e il

90 per cento. Nel 2013, Volvo Trucks ha avviato una serie di test sul campo con Renova, DHL Freight e OKQ8 per verificare come l'uso di carburanti 100 per cento HVO (Hydrotreated Vegetable Oils, oli vegetali idrotrattati) influisse sulle prestazioni e sui componenti del motore. Equipaggiati con motori Euro 5, i sei veicoli impiegati per i test hanno percorso all'incirca un milione di chilometri in attività commerciali per un periodo di due anni. "Dai test sul campo - ha spiegato Tobias Bergman, Product Manager per i carburanti alternativi e le soluzioni ibride presso Volvo Trucks - è emerso che l'HVO funziona benissimo nei nostri motori e può essere utilizzato come un normale gasolio. È anche possibile miscelare liberamente gasolio e HVO".

I risultati positivi forniti dai test sul campo hanno portato Volvo Trucks ad approvare l'uso dell'HVO in tutti i motori Euro 5 di propria produzione, senza modifiche agli intervalli di assistenza. Per quanto riguarda i propulsori Euro 6, da questo mese è disponibile l'omologazione globale dell'HVO per i motori D5 e D8, mentre al contempo sono in corso le operazioni di certificazione per le versioni Euro 6 del D11, D13 e D16. "Questo carburante - ha ag-

giunto Tobias Bergman - è perfetto per tutti i clienti che desiderano ridurre le proprie emissioni di CO2, a nostro avviso senza limitazioni riguardo al tipo di trasporto o attività. Unendo l'HVO alle emissioni già contenute dei nostri motori Euro 6, sarà possibile ridurre al minimo l'impatto ambientale dei camion". L'HVO è un gasolio sintetico, prodotto da materie prime rinnovabili quali grassi vegetali e animali, dall'olio di colza o dagli scarti dei mattatoi. È possibile distribuirlo attraverso i depositi già esistenti e utilizzando lo stesso tipo di serbatoi e pompe del normale gasolio. A seconda delle materie

prime con cui è prodotto l'HVO, le emissioni di CO2 vengono ridotte tra il 30 e il 90 per cento. "Crediamo nel potenziale dell'HVO e riscontriamo un sempre maggior interesse da parte di clienti e committenti dei trasporti. Poiché la difficoltà maggiore è la disponibilità di materie prime e raffinerie, speriamo che il nostro investimento in questo carburante contribuisca ad aumentare la richiesta e che in futuro l'HVO possa essere utilizzato in molte altre parti del mondo", ha sottolineato Lars Mårtensson, Direttore Ambiente e Innovazione presso Volvo Trucks.

mato la Dichiarazione in rappresentanza di CNH, insieme a Diana Battaglia (a sinistra nella foto), Direttore di UNIDO ITPO Italy. Alla cerimonia della firma era presente anche il Direttore Generale di UNIDO, Li Yong. CNH Industrial e UNIDO hanno discusso su argomenti di reciproco interesse e trascritto le loro intenzioni e gli obiettivi di cooperazione nella Dichiarazione Congiunta, con il fine di promuovere la collaborazione tra istituzioni e aziende, sotto forma di formazione, servizi di assistenza, trasferimento di know-how, condivisione delle migliori prassi e del capacity building nei paesi in via di sviluppo. Nel suo discorso Michele Ziosi ha descritto l'approccio di CNH Industrial per fornire soluzioni innovative cercando anche di preservare le risorse naturali e ridurre gli sprechi: "CNH Industrial sta facendo la propria parte nell'impegno verso problematiche globali quali la nutrizione e i cambiamenti climatici, fornendo prodotti, tecnologie e soluzioni innovative ai settori dell'agricoltura, dei trasporti, della protezione civile, della generazione di potenza e della costruzione, che si attengono a pratiche operative ambientalmente responsabili. CNH Industrial ha realizzato degli importanti investimenti produttivi nei mercati emergenti, mettendo a disposizione trasferimento di tecnologie e programmi di formazione, e impegnandosi attivamente con le comunità locali". Oltre a questa dichiarazione, CNH Industrial in rappresentanza dei suoi 12 marchi ha contribuito alla Carta di Milano, impegnandosi a sviluppare le tecnologie più adeguate per fornire sostentamento a una popolazione mondiale in continuo aumento. La Carta di Milano è un documento visto come l'eredità culturale di Expo 2015, nella quale singoli individui, associazioni e società condividono delle specifiche responsabilità per creare consapevolezza, per promuovere l'adozione di regole e politiche, sia nazionali che globali e per assicurare un futuro più giusto e sostenibile per il pianeta. UNIDO ha sviluppato diversi Programmi di partenariato industriale con una serie di altri produttori di veicoli industriali e macchinari per l'agricoltura e le costruzioni.

## STRUMENTO UTILE PER LE AZIENDE CHE OPERANO IN SETTORI IN CUI IL TEMPO È UN FATTORE CRITICO CON POSITIONING+ IL VEICOLO È SEMPRE SOTT'OCCHIO

Volvo Trucks introduce il servizio di monitoraggio in tempo reale del posizionamento del veicolo. Positioning+ è uno strumento utile per esempio a quei clienti che operano in settori in cui il tempo è un fattore critico o che trasportano merci di grande valore. Arrivare in tempo è importante in tutte le attività di trasporto, ma per quelle in cui il tempo è un fattore critico può essere determinante per mantenere un contratto. Positioning+ di Volvo Trucks offre la possibilità di monitorare la posizione del veicolo minuto per minuto, creando così i presupposti per una logistica più efficiente.

"Un buon esempio di settore applicativo di questo strumento è quello del trasporto del calcestruzzo - dice Johan Östberg, Product Specialist presso

Volvo Truck - La puntualità è tutto e bisogna rispettare al minuto l'ora di arrivo per il ritiro del carico. Nella preparazione del calcestruzzo, la miscela viene adattata in funzione del tempo necessario per il carico e poi per la

consegna e il getto. Con Positioning+ è possibile stabilire con precisione l'ora d'arrivo del camion e preparare di conseguenza la miscela di calcestruzzo".

Oltre al posizionamento in tempo

reale, il servizio offre la possibilità di definire un'area geografica, un percorso o un intero paese e di ricevere messaggi ogni volta che il camion attraversa queste zone. Questa funzionalità si rivela particolarmente utile nelle operazioni d'immagazzinamento, in cui il personale deve essere a conoscenza dell'arrivo e della partenza del camion per eseguire le attività di follow-up. Per alcuni tipi di trasporto, il servizio di posizionamento offre ulteriori vantaggi. "Se il veicolo si allontana dal suo percorso, il sistema emette un avviso. In questo modo si crea un ambiente di lavoro più sicuro per gli autisti che trasportano merci di grande valore", spiega Östberg. Positioning+ è un'integrazione a Positioning, un servizio di Dynafleet, il sistema di gestione della flotta di Volvo Trucks.



# IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

SCOPRI LA SERIE SPECIALE  
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL  
TRUCK OF THE  
YEAR 2015



TRATTORE GAMMA T 520, CABINA HIGH SLEEPER.  
SERIE SPECIALE TRUCK OF THE YEAR, COMPRESI NEL PREZZO:

- MANUTENZIONE/RIPARAZIONE 36 MESI/400.000 KM
- ABBONAMENTO DI UN ANNO AL SISTEMA GESTIONALE FLOTTE OPTIFLEET
- FORMAZIONE OPTIFUEL ALLA GUIDA RAZIONALE PER AUTISTA

renault-trucks.it

Offerta valida dal 7 Gennaio al 30 Settembre 2015. Presso i concessionari aderenti all'iniziativa



RENAULT TRUCKS OPTIFUEL CHALLENGE 2015

# Italiani attenti al risparmio

TRA I NOVE DRIVER IMPEGNATI NELLE SFIDE NEL MONFERRATO, RANIERO CORAZZA DI CIVITA CASTELLANA (VT) E DAMIANO D'ARMINIO DI BATTIPAGLIA (SA) HANNO PREVALSO E SONO CLASSIFICATI RISPETTIVAMENTE PRIMO E SECONDO NELLA FINALE ITALIANA DEL CONCORSO INTERNAZIONALE PER ELEGGERE IL "MIGLIOR ECO-DRIVER 2015". FINALISSIMA EUROPEA IN PROGRAMMA A LISBONA DAL 6 ALL'8 OTTOBRE.



**FABIO BASILICO**  
CIOCCARO DI PENANGO

La canicola di luglio non ha fermato i nove finalisti italiani dell'Optifuel Challenge 2015, quarta edizione del concorso internazionale di guida razionale organizzato da Renault Trucks. Nello splendido scenario delle colline del Monferrato, la Casa francese ha organizzato le prove finali, teoriche e soprattutto pratiche, a cui hanno partecipato nove autisti provenienti da tutta Italia, che quotidianamente svolgono la professione e non tutti al volante di un veicolo Renault Trucks. Per la Casa francese l'Optifuel Challenge è dunque anche un'occasione per presentare a chi non li conosce i nuovi prodotti di una gamma completamente rinnovata e i vantaggi operativi contenuti nell'Optifuel Programme. Sono risultati vincitori Raniero Corazza di Civita Castellana (Vt) e Damiano

D'Arminio di Battipaglia (Sa). Per Corazza non è certo la prima volta: l'autista viterbese, in forza alla Ecoservice di Civita Castellana, era arrivato secondo lo scorso anno e aveva partecipato alla finalissima di Nizza classificandosi quarto (primo classificato era stato il francese Stéphane Saves). Le selezioni per l'Optifuel Challenge 2015 si sono tenute in Italia tra Maggio e Giugno in 4 tappe: Eboli (Sa), Lanciano (Ch), Mantova e Calenzano (Fi). Nel dettaglio, ecco i nove driver che si sono ritrovati il 4 luglio presso il Relais Sant'Uffizio di Cioccaro di Penango (At): Giuseppe La Rosa della Cacif di Follonica (Gr), Claudio Croce della C.a.a.g. di Guidonia Montecelio (Rm), Loris Tullio della C.T.F. di Sant'Ippolito (Pu), Marco Garbellini della Cafà di Ferrara, Alessandro Zerbinati della GAM di Toano (Re), Christian Mancini della Mancini Trasp. di Trivento (Cb), Sergio Giuliani



I finalisti che hanno partecipato alla selezione italiana del Renault Trucks Optifuel Challenge 2015.

## CON OPTIFUEL PROGRAMME COSTI OPERATIVI SEMPRE SOTTO CONTROLLO

### QUANDO LA RIDUZIONE DEI CONSUMI È STRUTTURALE

Optifuel Programme è un programma strutturale che Renault Trucks ha messo a punto per la riduzione dei consumi di carburante. Il punto centrale è che non è solo una questione di prodotto visto che interessa anche l'utilizzo del mezzo e quindi l'importanza del driver e della guida razionale nell'accredire l'efficienza e ridurre i costi operativi dell'azienda di trasporto. Il programma ha delle precise e dettagliate connotazioni: innanzitutto i due software Optifleet e Infomax che si occupano dell'interpretazione dei dati di utilizzo del veicolo fornendo un quadro sul reale impiego del mezzo. Optifleet è un sistema telematico di bordo costituito da un modulo check che consente il monitoraggio in tempo reale dei parametri di utilizzo del truck e un modulo map per la geolocalizzazione del

mezzo. È utilizzato in remoto dal fleet manager dell'azienda. Infomax offre una gestione dati ancora più dettagliata e richiede una connessione fisica al pc; quindi viene utilizzato nella sede dell'azienda.

La combinazione di Optifleet e Infomax danno un quadro generale e completo delle condizioni di reale utilizzo di un veicolo. La formula standard dell'Optifuel Programme proposta al cliente è una tre giorni suddivisa tra lezioni teoriche e test pratici di guida accompagnata, con utilizzo dei mezzi dell'azienda su percorsi reali che il conducente affronta normalmente nello svolgere il suo lavoro. L'approccio è quello della massima personalizzazione. Al di là della formula standard, Renault Trucks cerca sempre di venire incontro alle esigenze dell'azienda di traspor-

to per dare risposte il più precise possibile. Quindi tiene presenti la tipologia dei veicoli della flotta e la specifica mission di impiego degli stessi.

La strategia globale di Renault Trucks parte dalla nuova gamma presentata a metà 2013 e pensata e realizzata come "centro di profitto" per l'azienda di trasporto, in un'ottica a 360 che punta all'ottimizzazione della Total Cost of Ownership e quindi alla riduzione dei costi operativi a vantaggio della profitabilità delle operazioni di trasporto. Il costruttore è focalizzato sui consumi di carburante che oggi sono una priorità per gli operatori ma nel contempo si allarga anche ad altri parametri che incidono sui costi energetici del cliente. Si parla dunque di Transport Solutions, concetto che comprende anche la cor-

retta manutenzione del mezzo per la massimizzazione dei tempi di impiego del veicolo e la sicurezza di guida. Tutto rientra in una visione olistica per il profitto dell'azienda. La guida corretta, infatti, non solo riduce i consumi ma ottimizza la velocità commerciale e aumenta la sicurezza del trasporto e degli altri utenti della strada.

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

## VOITH RETARDER 3250 DISPONIBILE PER GLI AUTOCARRI RENAULT TRUCKS

### IL RALLENTATORE CHE SPRONA LA GUIDA RAZIONALE

C'era anche Voith Turbo alla finale italiana del Renault Trucks Optifuel Challenge 2015. Il Retarder idrodinamico 3250 era infatti parte integrante dell'equipaggiamento dei T utilizzati nelle prove su strada. Un dispositivo tecnologicamente avanzato che di cui i nove finalisti hanno potuto verificare le qualità. Redditività, sicurezza e comfort sono i tre asset garantiti dal Retarder Voith 3250 disponibile per gli autocarri Renault Trucks. La potenza frenante massima con il VR 3250 abbinato al freno motore è di 1.024 Cv/753 kW con motore DTI 11 e 1.075 Cv/864 kW con motore DTI 13.

Il Retarder permette al conducente di rilassarsi anche in condizioni difficili di guida, assicurando notevole riduzione dei cambi marcia, una guida senza stress, operazioni di frenatura agevolate e proficua combinazione guida/frenatura con Tempomat sulle strade con variazioni altimetriche, ascendenti e discendenti. Questo per quanto riguarda il comfort. Alla redditività il Retarder Voith contribuisce altrettanto in modo sostanziale: innanzitutto apportando risparmio di tempo e carburante, dal momento che viene stimolata nel driver la motivazione per uno stile di guida previdente (e risparmi osa) e l'ammortamento conseguente all'acquisto del dispositivo da parte dell'azienda è mediamente di 1-2



anni. I costi di esercizio minimo derivano dal fatto che c'è un considerevole incremento della durata dei freni, una riduzione dei tempi di fermo macchina in officina e la tutela della catena cinematica.

Ci sono poi vantaggi nella rivendita del veicolo:

la valutazione del Retarder arriva fino a 2.000 euro e nel mercato dell'usato c'è un aumento della domanda di veicoli muniti di rallentatore. Infine la sicurezza: il Retarder assicura che la massima potenza frenante sia sempre a disposizione. Inoltre, viene garantita un'alta potenza frenante in tutte le gamme di velocità nonché l'adattamento efficace alla massima velocità senza la necessità di cambi marcia. Non c'è interruzione della potenza frenante e solo l'aggiunta del Retarder al freno motore è di per sé garanzia di ottimale potenza frenante.

Una considerevole riserva di sicurezza è garantita per il semplice fatto che i freni di servizio, freddi, sono sempre a disposizione. VR Fluid RED S è lo speciale lubrificante sintetico, di colore rosso, espressamente studiato per i Retarder Voith. Il lubrificante riveste infatti un'importanza fondamentale per questi dispositivi Voith: tutta l'energia frenante viene trasferita all'olio, sottoposto quindi a fortissimi stress meccanici e termici; i frequenti cicli di riscaldamento logorano il fluido e diventa quindi basilare la sua resistenza e stabilità per garantire ottimali prestazioni per tutta la durata del servizio. VR Fluid RED S contribuisce dunque in maniera sostanziale a preservare e garantire le ottimali prestazioni dei Retarder Voith.

della Europet di Paglieta (Ch), Damiano D'Arminio della Motta di Battipaglia (Sa) e Raniero Corazza della Ecoservice di Civita Castellana (Vt).

I migliori autisti italiani si sono sfidati a bordo del Renault Trucks T, eletto "Truck of the Year 2015". Hanno guidato 3 veicoli in versione Optifuel lungo un percorso prestabilito. Al termine della prova è stata valutata l'efficacia del loro stile di guida mediante l'analisi di una serie di parametri tra cui il consumo di carburante, l'utilizzo del motore nel range ideale, ecc..

vantaggio di tecnologie intelligenti raggruppate nel pacchetto Fuel Eco: inibizione modalità power, eco cruise control con modalità ruota libera controllata Optiroll, compressore d'aria disinseribile, pompa sterzo a portata variabile, arresto automatico del motore. Del resto, le caratteristiche del Renault Trucks T, dalla progettazione della sua cabina a quella di ogni componente della catena cinematica, sono state concepite con l'obiettivo di ridurre i consumi di carburante. Inoltre, la gamma Lunga Distanza del costruttore francese bene-

strategia di Renault Trucks che punta a sostenere i trasportatori e gli autisti nel guidare in modo più parsimonioso e nel mostrare la propria competenza in materia di guida razionale, fornendo loro i giusti strumenti. Una strategia di successo, validata anche dalle valutazioni di prestigiosi enti certificatori indipendenti come il TÜV Rheinland, che ha di recente certificato una riduzione del 10,9 per cento dei consumi di carburante del T Optifuel rispetto a un modello standard, dopo che gli autisti hanno seguito il corso di formazione Op-

tifuel Training. "Questo dato, misurato e certificato da un ente indipendente, mostra i benefici che i nostri clienti possono ottenere scegliendo il Renault Trucks T Optifuel - ha commentato Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks - Le qualità intrinseche della gamma T, combinate all'equipaggiamento aerodinamico e alla tecnologia intelligente, riducono in modo significativo i costi associati alla spesa per carburante e contribuiscono quindi alla redditività finanziaria dell'impresa".

Il T Optifuel è più di un camion. Rappresenta un'of-

ferta completa costituita da un veicolo ottimizzato per la riduzione dei consumi di carburante e dalla formazione Optifuel Training, il programma per la guida razionale fornito dagli esperti Renault Trucks. Il veicolo utilizzato per il confronto era un modello T standard, senza opzioni, e prima della guida gli autisti non avevano ricevuto alcuna istruzione sulla guida razionale. Il TÜV Rheinland ha selezionato i due autisti, prestando attenzione che potessero rappresentare i tipici conducenti delle lunghe distanze. Renault Trucks ha fornito i veicoli e i semirimorchi, oltre alla formazione alla guida razionale. I due veicoli erano trattori Renault Trucks T 4x2 con motore DTI 11 da 430 cv aventi lo stesso rapporto di trasmissione (2.64). Uno era un veicolo "standard", mentre l'altro era un veicolo in configurazione Optifuel.

#### TEST RIGOROSI E VALIDI RISULTATI

Il giorno prima della prova, il TÜV Rheinland ha effettuato un controllo approfondito dei due veicoli, con particolare riferimento all'usura degli pneumatici e della pressione, nonché il loro peso e le caratteristiche tecniche. L'ente ha svolto le proprie misurazioni su un percorso di 200 km, tipico per un trasporto su lunghe distanze interregionale. Entrambi i veicoli trasportavano un carico di 32 tonnellate. Il primo giorno, i due autisti hanno guidato sul percorso due volte, una volta in ciascun veicolo con il semirimorchio agganciato in modo da non influenzare i risultati. Il giorno dopo sono stati formati alla guida razionale attraverso il programma Optifuel Training fornito dagli esperti Renault Trucks. Il terzo giorno, i due conducenti, hanno guidato ancora una volta i veicoli sullo stesso percorso, questa volta applicando quanto appreso durante la formazione. Questa procedura di prova molto rigorosa, attuata dal TÜV Rheinland, ha permesso di isolare le performance intrinseche dei due veicoli e di escludere qualsiasi impatto di fattori esterni sui consumi quali la temperatura dell'ambiente, eventuali differenze nella resistenza al rotolamento dei due semirimorchi o il traffico stradale.

## I due vincitori Una grande prova di professionalità

Vincendo la finale italiana dell'Optifuel Challenge 2015 Raniero Corazza e Damiano D'Arminio accedono di diritto alla finalissima europea in programma in ottobre in Portogallo. Un ottimo risultato che dovranno spendere nell'agguerrita fase finale del concorso internazionale, quando dovranno confrontarsi con i colleghi provenienti da altri paesi europei. "Ancora una volta partecipare all'Optifuel Challenge si è rivelata un'esperienza molto bella e costruttiva - dice Raniero Corazza (a destra nella foto), primo classificato quest'anno, secondo nella finale italiana del 2014 e quarto nella fina-



lissima dello scorso anno - Il tragitto scelto per la prova di guida era molto interessante e ben studiato. Ora non resta che fare del proprio meglio per l'appuntamento di Lisbona e cercare di ottenere un piazzamento migliore rispetto al quarto posto che ho conquistato l'anno scorso". Gli fa eco Damiano D'Arminio di Battipaglia: "È stata una bellissima esperienza e spero di fare bene anche nella finale di Lisbona. L'Optifuel Challenge mi ha fatto capire una volta di più quanto sia importante, attraverso la guida corretta, ottenere dei concreti risparmi di carburante e quindi una forte riduzione dei costi di una delle voci che oggi incidono più pesantemente sui bilanci delle nostre aziende di trasporto". D'Arminio 43 anni, svolge da 23 anni la professione di autista. Attualmente è in forza alla Motta di Battipaglia, azienda di trasporti e logistica attiva nel centro-sud Italia. Normalmente al volante di un Mercedes-Benz Actros, Damiano ha potuto apprezzare le doti del Renault Trucks T. Raniero Corazza, 42 anni e una vita da autista con la vocazione in famiglia (il padre era trasportatore), lavora per la Ecoservice di Civita Castellana (Vt), una ditta specializzata nel trasporto rifiuti. "Da vent'anni svolgo questo lavoro e da quattordici anni sono alla Ecoservice, dove attualmente guido un Renault Magnum trasportando in prevalenza rifiuti industriali. I nuovi Renault Trucks sono un vero salto generazionale tecnologico e di efficienza nella riduzione dei consumi, oggi punto nevralgico di qualsiasi azienda di trasporto. È stata un'opportunità preziosa quella di mettermi ancora una volta al volante del nuovo Renault Trucks T".



Qui e in basso, il Renault Trucks T Optifuel con motore DTI 11 da 460 cv utilizzato durante la competizione.

L'estrazione dei dati è stata effettuata attraverso Optifuel Infomax, il sistema di diagnostica di Renault Trucks. Ai punti della prova pratica sono stati poi sommati i punti della prova teorica, ovvero in un questionario di 20 domande.

#### AERODINAMICA AI MASSIMI LIVELLI

Il Renault Trucks T Optifuel utilizzato durante la competizione è un veicolo dotato di motore DTI 11 da 460 cv Euro 6 (disponibile anche con potenza di 430 cv) e monta di serie tutti gli equipaggiamenti aerodinamici che permettono di massimizzare la penetrazione dell'aria: deflettori tetto e laterali, deflettori integrati nei fari, estensioni porte, carenature laterali. È inoltre equipaggiato, di serie, con un

pacchetto di vantaggi propri delle Optifuel Solutions tra cui, ad esempio, l'Optifuel Program che comprende Optifuel Training, la formazione alla guida razionale offerta dagli esperti Renault Trucks, e Optifuel Infomax, il software di analisi e monitoraggio dei consumi di carburante. Con l'Optifuel Program, una flotta può risparmiare fino al 15 per cento di carburante.

Tutti i veicoli Renault Trucks T sono predisposti per il sistema Optifleet, la soluzione informatica on-board per la gestione delle flotte. Facile da usare, Optifleet è lo strumento indispensabile per i manager aziendali, i gestori di flotte e gli autisti. Il suo utilizzo permette di risparmiare fino a 5mila euro all'anno per veicolo. Optifuel Challenge è parte integrante della



LAMBERET

# Nel cuore del freddo

IN VISITA AL SITO DI SAINT CYR SUR MENTHON ASSISTIAMO ALLA "NASCITA" DEI SEMIRIMORCHI PESANTI E ALL'ALLESTIMENTO DEI VEICOLI LEGGERI. UNA FABBRICA CHE PUNTA TUTTO SU QUALITÀ E LAVORO DI SQUADRA, AI QUALI SOVRINTENDE IN PRIMA PERSONA ERICK MEJEAN, DAL 2009 MANAGING DIRECTOR LAMBERET: CONOSCE UNO A UNO I 630 DIPENDENTI E OGNI LUNEDÌ MATTINA È DEDICATO AL "PROBLEM SOLVING" CON IL PERSONALE ADDETTO. "CON LA QUALITÀ E UNA RETE PREPARATA CONTINUEREMO A CRESCERE", Afferma il manager francese. E I NUMERI GLI DANNO RAGIONE, ANCHE IN ITALIA DOVE I MARCHIO LAMBERET STA VIVENDO UN PERIODO DI FORTE ENTUSIASMO. "IL 2015 SARÀ UN GRANDE ANNO", ASSICURA ANTONELLO SERAFINI, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA.

MAX CAMPANELLA  
MENTHON

Inaugurata nel 1969, esattamente 29 anni dopo la fondazione della carrozzeria da parte di Marius Lamberet nella vicina Vonnas e quattro anni dopo che il figlio Paul fondò l'azienda specializzata nei frigo per "vehicules utilitaires", la fabbrica di Saint Cyr sur Menthon, stretta tra i confini francese, svizzero e italiano, è un autentico gioiello in termini di organizzazione, struttura, calendarizzazione dei tempi e, soprattutto, di spirito di squadra e affiatamento. Merito di Erick Mejean, Managing Director Lamberet, nonché l'uomo che nel 2009 venne scelto dalla proprietà Caravelle per rimettere in sesto l'azienda. Alle soglie di una crisi economica che ancora lasciava poco intravedere i suoi nefasti effetti, Erick Mejean, forte della competenza maturata e dei successi ottenuti nei ruoli manageriali ricoperti in aziende di componenti, scelse la strada del lavoro di squadra, dell'ottimizzazione nel rispetto delle capacità di ciascuno e, intanto, guardava al mercato del veicolo refrigerato con fiducia, puntando a un settore che in Europa non solo avrebbe retto, ma si sarebbe dimostrato integro e tutt'altro che piegato dalla crisi. E con la presenza di una rete organizzativa e di vendita efficiente e puntando sulla qualità dei prodotti e su un ventaglio sempre più ampio, fino a inglobare i veicoli commerciali leggeri, Erick Mejean ha vinto la sua sfida: nel 2014 fatturato consolidato di 140 milioni di euro rispetto ai 70 del 2009 e incremento del 18 per cento rispetto al 2013. Numeri che quest'anno hanno attirato l'attenzione di Avic, gruppo internazionale cinese, la cui filiale francese Xinfai France ha acquisito il cento per cento di Lamberet.

E il successo prosegue, forte anche del sito di Saint Cyr sur Menthon che - primi cronisti italiani nella storia - abbiamo avuto l'opportunità di visitare accompagnati da



Erick Mejean, Managing Director Lamberet



Nel corso della visita al sito di Saint Cyr sur Menthon è stato possibile assistere fase per fase alla nascita di un rimorchio isoteramico.



Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet

Antonello Serafini, 54 anni, personaggio ultranoto nel settore. Quella di Serafini è la storia di un manager che si ritrova iscritto nel dna il trasporto su gomma: proveniente da una famiglia di trasportatori, conseguito il diploma di perito industriale scalpita per l'ingresso nel mondo dei camion. La straordinaria passione di quel giovane per i veicoli industriali gli consente il varco del primo gradino in Mercedes-Benz, in cui entra nel 1982 come Addetto alle Omologazioni veicoli da lavoro. È solo l'inizio di una carriera che, man mano che si evolvono le competenze nel settore, lo vede passare al Marketing, prima come Product Manager Veicoli Industriali e Commerciali e infine Responsabile Marketing, e poi nelle Vendite in una prima fase come Responsabile Vendite veicoli Industriali poi come Direttore Commerciale

Usato e Direttore Commerciale Veicoli Industriali e Commerciali.

Per tre anni Antonello Serafini, romano, sposato con Angela e papà di Ludovica Maria, oggi sedicenne, è a capo della filiale di Roma di Mercedes-Benz, fino al 2013, quando arriva una altra sfida professionale: lanciare sul mercato italiano il brand Kaessbohrer semirimorchi la cui commercializzazione in Italia è affidata alla Lamberet S.p.A. Dopo i primi successi ottenuti nell'attività, per Antonello Serafini vien quasi naturale, nel gennaio di quest'anno, assumere la carica di Direttore Commerciale Lamberet che comprende la responsabilità dei due brand Lamberet e Kaessbohrer.

**DIFFUSIONE  
A MACCHIA D'OLIO**

In particolare Lamberet è diffusa in tutta Europa, con focus particolare in Francia, Spagna, Belgio e Germania e anche in Italia sta conoscendo un periodo florido. "Nella prima metà di quest'anno - illustra Antonello Serafini - le performance sono più che positive per entrambi i brand, tra i quali non c'è affatto sovrapposizione, bensì si completano l'un l'altro: Lamberet è l'unico marchio europeo che propone un'offerta di veicoli frigoriferi da 1 a 100 m3, il programma Kaessbohrer comprende, invece, semirimorchi centinati, silos, portacontainers, cisterne e "low bed" per trasporti eccezionali. Nel periodo gennaio-maggio Lamberet ha fatto registrare un immatricolato di 177 unità rispetto alle 102 dello stesso periodo del 2014, con un aumento del 73,5 per cento. Un incremento straordinario che naturalmente si avverte anche nella quota di mercato, quest'anno pari al 25,8 per cento rispetto al 18,4 dello stesso periodo dell'anno scorso con un aumento di 7,4 punti percentuali".

Un'impennata che viene favorita dalla ripresa del mer-

IN VISITA ALLA FABBRICA PRESIDENTE E VICE DELLA COOP EMILIANA

## LA CTA VIAGGIA SU SUPERCITY PER ANDARE OVUNQUE

In visita alla fabbrica di Saint Cyr sur Menthon incrociamo due manager italiani: Mirco Zanantoni e Matteo Pelotti, rispettivamente Presidente e Vice Presidente del CdA della CTA (Cooperativa Trasporti Alimentari) di Anzola dell'Emilia, alle porte di Bologna.

Nata nel 1972 per volontà di un gruppo d'imprenditori, oggi la Cooperativa emiliana è costituita da un'ottantina di soci e ha una flotta di 120 semirimorchi cui si aggiungono circa 250 tra motrici e trattori di proprietà dei soci.

Nel corso del 2014 hanno l'occasione di

provare un Lamberet SuperCity, semirimorchio dal telaio modulare con assi direzionali, sviluppato per soddisfare le esigenze specifiche della distribuzione nelle zone dei centri cittadini. "Lamberet - spiega Mirco Zanantoni - ci ha offerto la possibilità di tre mesi di prova, durante i quali abbiamo verificato nella pratica quotidiana l'efficacia del mezzo, in grado di raggiungere ogni meta senza problemi di manovra".

Ideale per trasportatori con sensibilità "green" o che devono comunque tenere sotto controllo i consumi, Lamberet SuperCity ha

un motore frigo che gira solo quando serve. "Oggi - spiega Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet Italia - il trasportatore del settore alimentare che utilizza un autotreno, necessita di tre motori, quello del veicolo e quelli per l'isotermità della motrice e del rimorchio. Con SuperCity occorre solo il motore del trattore e quello per il frigo".

Una scelta sostenibile che, unita alla versatilità in manovra, ha convinto la CTA. "Ad esempio - aggiunge Mirco Zanantoni - SuperCity è l'unico bilico che riesce a scaricare in un supermercato in centro nei pressi del-

l'Ospedale Maggiore, un'arteria che i nostri veicoli attraversano con frequenza, poiché i nostri clienti sono soprattutto esercizi di grande, media e piccola distribuzione".

La CTA opera lungo l'asse adriatico, dall'Emilia Romagna alle Marche, dall'Abruzzo al Veneto al Friuli. "Dalla nostra piattaforma logistica di Anzola - precisa Matteo Pelotti - operiamo in tutto il Nord Italia, con carichi in consegna in massimo 12 ore dal produttore al rivenditore e con magazzini di proprietà a Bologna e Pordenone, oltre a quelli che gestiamo per conto dei clienti".

Carico tipo dei veicoli della CTA sono ad esempio mozzarella e formaggi, che possono essere stoccati nei 10mila mq refrigerati della superficie complessiva di 17mila mq del sito di Anzola.

## CINQUE INNOVAZIONI LAMBERET NOMINATE AL TRAILER AWARD

## UN'OFFERTA CHE MIETE SUCCESSI DAI LEGGERI AI PESANTI

Dai semirimorchi al furgone isolato, le innovazioni Lamberet, destinate ad apportare soluzioni concrete ai trasportatori in cerca di risparmio e aumento di produttività reali e sfruttabili immediatamente sul 100 per cento del flusso di trasporti, hanno ottenuto anche prestigiosi riconoscimenti. Uno degli esempi è SR2 HD Distri+, nominato per il premio "IAA Trailer Innovation 2015" categoria "Concetto", un semirimorchio frigorifero ottimizzato per la logistica di distribuzione che abbiamo visto "nascere" nel sito di Saint Cyr sur Menthon. La sua caratteristica principale? La porta posteriore a sollevamento "Distri+" che, rispetto alla porta a battente, ha il vantaggio di binari integrati, un innovativo meccanismo a molla con un'assistenza pneumatica autonoma che massimizza l'altezza utile grazie a un evaporatore integrato nel soffitto. Molto

comodo ad esempio per lavori nell'ortofrutta, è l'unico semirimorchio frigorifero con serranda presente sul mercato con una capacità reale di 33 pallet in multitemperatura. "Dietro la sigla SR2 - aggiunge Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet Italia - Lamberet propone un'intera gamma di macchine, dallo chassis in su, diverse l'una dall'altra, non una base modificata e adattata allo scopo: il trasportatore sceglie il modello sulla base delle sue necessità, dopodiché il modello può essere ulteriormente modificato per adattarsi al lavoro che andrà a svolgere".

Un esempio è rappresentato da SR2 Superbeef+, nominato per il premio "IAA Trailer Innovation 2015" categoria "Telaio", un semirimorchio particolarmente robusto studiato su misura per il trasporto carni. "Il telaio specifico - precisa Antonello Serafini - è unico sul

mercato: presenta un modulo anteriore ultrapiatto, che permette di aumentare l'altezza utile di 50 mm, senza influire sull'altezza globale, né ridurre l'isolamento e la robustezza del pianale. Questo modulo anteriore è affiancato da un nuovo modulo di passo delle ruote allargato, che integra stabilizzatori laterali complementari per offrire una stabilità fuori del comune. La carreggiata è più larga di 10 cm sempre per consentire la massima stabilità, mentre le pareti laterali sono sviluppate per sopportare ganci che, a loro volta, devono sostenere centinaia di chili".

Nel ventaglio troviamo inoltre KPES (che sta per "King Pin Energy Spreader"), nominato per il premio "IAA Trailer Innovation 2015" categoria "Sicurezza". È il telaio Lamberet dotato di un sistema esclusivo - primo sul mercato - che supera con successo la

nuova regolamentazione europea per l'aggancio di un gruppo trattore più rimorchio. Ma Lamberet vuol dire anche "allestimenti" per camion, ed ecco che la nomina per il premio "IAA Trailer Innovation 2015" categoria "Carrozzeria" va alla première europea del nuovo design dell'HD Mercedes-Benz Atego CX System, grazie alla nuova carrozzeria "Heavy Duty CX System", destinata ai camion da 12 a 32 t, che presenta la tecnologia d'avanguardia derivante dai semirimorchi Lamberet. "Questa versione - spiega Antonello Serafini - ha sostituito senza sovracosti la gamma Lamberet di carrozzeria frigorifera per camion ed è oggi la più innovativa e la più robusta sul mercato".

Infine la nomina al "Trailer Innovation 2015" nella categoria "Componenti" per l'innovativo sistema di bloccaggio porta assistito EDL (Easy Door Lock), bloccaggio porta ergonomico e sicuro nell'utilizzo, ideato per facilitare la vita degli autisti.



La fase di allestimento del vano posteriore di un veicolo commerciale.



Di estrema precisione la fase di montaggio e fissaggio del sistema isothermico in un veicolo leggero.



Il gruppo di partecipanti alla visita di Saint Cyr sur Menthon capeggiato dal manager Antonello Serafini.

cato del freddo? "Il mercato di riferimento - risponde Antonello Serafini - in questo periodo è cresciuto del 23,6 per cento, quindi l'andamento ci ha senz'altro favorito ma Lamberet cresce più del mercato di ben 49,9 punti". In parallelo la crescita del marchio Kaessbohrer, con il quale nel periodo gennaio-maggio 2015 si registra un immatricolato di 38 unità rispetto alle 16 dello stesso periodo dell'anno passato, con un incremento del 137,5 per cento. "Anche in questo caso - precisa il manager - cresciamo più del mercato: rispetto a un aumento di

quest'ultimo del 105 per cento, la nostra performance è superiore di ben 32,5 punti percentuali. Questo determina una quota dell'1,7 per cento rispetto all'1,4 dello stesso periodo del 2014. Come si vede l'isothermico cresce un po' meno rispetto all'intero comparto dei semirimorchi, che però nel 2014 era cresciuto pochissimo a differenza del refrigerato che già l'anno scorso aveva iniziato a dare segnali di ripresa". Sulla base di questi numeri le aspettative di Antonello Serafini sono per la chiusura di un 2015 che potrà consentirgli un bel pe-

riodo di relax, magari nel suo mulino nella campagna urbanese. "Mai fermarsi - ci interrompe subito - non è nella mia indole. Questi numeri entusiastici farebbero pensare a qualcosa di più, ma restando con i piedi per terra ci aspettiamo che il mercato dei semirimorchi chiuderà con un incremento rispetto allo scorso anno del 50 per cento, mentre quello dei refrigerati del 20-25 per cento. All'interno del settore i segmenti del conteninato e porta container saranno quelli che cresceranno maggiormente ed è naturale a fronte di un parco circolante

molto vecchio. Molto dipenderà dalla ripresa effettiva dell'economia e quindi dell'incremento della merce trasportata".

La presenza Kaessbohrer in Italia si basa soprattutto sui semirimorchi centinati, porta-containers e ribassati o "low-bed" destinati ai trasporti eccezionali. Quanto a Lamberet, oltre alle varie tipologie di semirimorchi della gamma "SR2" - denominati "Green Liner", "Heavy Duty", "Super Beef", "Super Duplex" e "Super City" - l'offerta si compone di allestimenti Isothermici per veicoli pesanti e

leggeri o LCV. Quest'ultimo segmento è a sua volta suddiviso in due tipi di allestimento: box isothermico per autotelai cabinati e kit di coibentazione isothermica per furgoni originali. In quest'ultimo caso nasce una stretta collaborazione con le Case: Lamberet ha chiuso accordi con Iveco, Peugeot, Ford e Opel. Un esempio d'isolamento integrato con la carrozzeria New Frigoline Pro CX System, destinata a telai e pianali cabina fino a 7,5 t, lo troviamo nei nuovi Iveco Daily.

## PRENDE FORMA IL VEICULO UTILITAIRE

Abbiamo potuto assistere a un esempio di allestimento su veicolo leggero proprio nel sito di Saint Cyr sur Menthon, nel quale parte dei 55mila mq di superficie coperta sono destinati all'assemblaggio di "vehicules utilitaires". Lamberet sviluppa e realizza in altri siti (Vonnas e Sarreguemines in Francia e Gross-Rohreim in Germania) i kit di coibentazione specifici per ciascun modello di veicolo commerciale, su catene realizzate ad hoc. I kit arrivano a Saint Cyr sur Menthon dove vengono installati sul veicolo con una procedura minuziosa, molto artigianale ma attenta e con tempi e modalità calendarizzate con assoluta precisione. A sovrintendere al tutto è direttamente Erick Mejean, che sin dal suo arrivo nel 2009 ha avviato una regola alla quale non si manca mai di tenere fede: "Il lunedì mattina - spiega il Managing Director Lamberet - è dedicato ad affrontare gli eventuali problemi che sono emersi nel lavoro del sito. Quelle ore sono dedicate, insieme al Re-

sponsabile dello Stabilimento, al Responsabile Qualità e al Responsabile del Personale, a esaminare, affrontare e risolvere ogni tipo di problema che sia emerso. Tutti e tre ci rechiamo sul posto e, coinvolgendo il personale addetto a quel reparto o a quella singola fase di produzione, si decide come risolvere e, soprattutto, quali provvedimenti adottare nel futuro per evitare il ripetersi della stessa problematica. Questa procedura rispetta il lavoro di tutti e consente a me stesso di restare in contatto con tutti i 630 dipendenti che operano qui a Saint Cyr sur Menthon. Li conosco tutti, uno per uno. Semplicemente perché il mio ufficio è sempre aperto a tutti, lo è dal 2009: chi ritiene può interpellarmi e sottoporre i problemi, idee, proposte. È solo così che le aziende possono continuare a crescere e proiettarsi verso un futuro migliore".

Un focus sulla qualità di prodotto che per Erick Mejean farà la differenza anche in Italia, mercato che sta particolarmente a cuore al manager francese. "Quando superi il valico del Monte Bianco - afferma con orgoglio - colpisce l'attenzione dei conducenti per il design di quello che gli italiani considerano con vero e proprio affetto il loro compagno di lavoro: "Che bello questo semirimorchio" ho sentito dire da due driver che commentavano il SuperCity. Abbiamo i prodotti giusti e ci aspettiamo un grosso aiuto da parte di Sandro Mantella (Direttore Operazione e Responsabile Sviluppo di Lamberet Spa, ndr) e di tutto il suo team: sono persone in gamba, competenti e soprattutto con una straordinaria attenzione al cliente".

UN GIORNO IL LAVORO  
SARÀ PIÙ LEGGERO



Numero Verde  
800.400.300 [www.volkswagen-veicolicommerciali.it](http://www.volkswagen-veicolicommerciali.it)

**Nuovi Volkswagen Caddy e Transporter.**  
Disponibili con trazione integrale 4MOTION e cambio  
a doppia frizione DSG.

Nuovi Caddy e Transporter ti offrono grande affidabilità e comfort per farti raggiungere le tue mete con facilità. Ovunque ti porti il lavoro, l'agilità offerta dalla trazione integrale 4Motion e la maneggevolezza del cambio DSG a doppia frizione ti accompagneranno offrendoti tutta la qualità e il piacere di guida Volkswagen.

**Volkswagen Veicoli Commerciali. Il lavoro come lo vorresti.**

Volkswagen Veicoli Commerciali raccomanda  **EDGE** PROFESSIONAL



**Perché aspettare?**



**Veicoli  
Commerciali**

TRW

# Ricerca rapida e precisa

Il catalogo integrato offre oggi anche la funzione di ricerca tramite VIN: chiunque può trovare un componente o un sistema TRW per un veicolo utilizzando un unico identificatore, con accesso alla funzione di selezione del mercato di interesse.

Con il nuovo catalogo integrato online di TRW Automotive Aftermarket, oggi è possibile ricercare i componenti desiderati tramite un unico elemento identificatore del veicolo e la selezione del mercato di interesse. Questa funzione consentirà una più rapida e precisa identificazione dei componenti, coerentemente con l'obiettivo di TRW di diventare leader digitale nel settore in cui opera.

Il meccanismo è molto semplice: chiunque può trovare un componente o un sistema TRW per un veicolo utilizzando un unico identificatore. Chiunque può, inoltre, accedere alla funzione di selezione del mercato di interesse. Ad esempio, un tecnico che lavora su un veicolo con targa francese a Londra può identificare i componenti del veicolo semplicemente selezionando "Francia" alla voce selezione mercato. La lingua impostata automaticamente sarà l'inglese, poiché il protocollo internet (IP) identifica il luogo da cui il tecnico effet-

tua il collegamento Internet, in questo caso Londra.

"Nel corso degli ultimi anni - spiega Alex Knorn, Garage and Online Marketing Manager TRW - abbiamo investito molto nel settore digitale, in linea con le esigenze di mercato. Grazie alla globalizzazione, i confini geografici non costituiscono più un ostacolo per il business, la rete Internet è attualmente il più potente strumento di comunicazione globale e stiamo lavorando sodo per sfruttarne tutte le potenzialità. Il nostro catalogo integrato è oggi la principale fonte di informazioni per il 'Corner Module' TRW: sistemi e componenti freno, sterzo, sospensioni e ammortizzatori. Ora l'identificazione dei ricambi avviene in modo più rapido e preciso e consente agli utenti di evitare inconvenienti e spese derivanti da ordinazioni errate. Inoltre, la possibilità di effettuare la selezione del mercato offre l'accesso a un mercato davvero globale".

SKF

# Qualità al primo posto

Offrire ai clienti prodotti premium e servizi ad alto valore aggiunto è l'obiettivo del fornitore di tecnologie leader a livello mondiale nelle piattaforme tecnologiche per cuscinetti e unità, tenute, meccatronica e sistemi di lubrificazione.

Offrire ai clienti prodotti di qualità OE e servizi ad alto valore aggiunto è l'obiettivo di SKF, fornitore di tecnologie leader a livello mondiale sin dal 1907, operativo in oltre 40 settori industriali, con profonde conoscenze relative alle piattaforme tecnologiche: cuscinetti e unità, tenute, meccatronica, servizi e sistemi di lubrificazione. Fin dalla sua fondazione, SKF - fornitore di primo equipaggiamento delle più importanti Case europee e asiatiche - si è concentrata sullo sviluppo tecnologico, sull'acquisizione di esperienza industriale e su una presenza di livello mondiale, è presente nel mondo in 32 paesi con 140 siti produttivi e circa 46mila dipendenti.

La divisione aftermarket SKF-VSM offre prodotti e servizi alle reti di assistenza post-vendita di veicoli commerciali a livello mondiale. I prodotti vengono distribuiti attraverso la rete dei distributori autorizzati SKF autocarro che, con il loro stock, offrono un servizio di

consegna quotidiano a officine e flotte specializzate. I distributori autorizzati acquistano i ricambi da SKF, trasmettendo ordini in formato elettronico, tramite il sistema TecCom, e la merce viene prelevata automaticamente dal magazzino centrale in Belgio, allestita e spedita con un sistema efficiente di distribuzione sul territorio, rispettando un tasso di servizio delle consegne che sfiora il 100 per cento.

Tra i prodotti presenti nella gamma SKF autocarro: tenditori/pulge distribuzione e organi ausiliari; pulegge smorzatrici (dampers) e ruote libere alternatore; kit distribuzione e organi ausiliari autocarro; kit distribuzione e organi ausiliari completi di pompa acqua; kit pompa acqua; cinghie per organi ausiliari trapezoidali e multigola; kit cuscinetti ruota; kit giunti omo-cineticici e cuffie; kit cuscinetti ruota con tamburo/disco freno integrati; kit sospensioni; anelli di tenuta a olio e grasso per cuscinetti; paraoli; kit dedicati ai sistemi di trasmissione.

TENNECO

# Connessi sempre e ovunque

IL PRODUTTORE AMERICANO LEADER NEL SETTORE DEGLI AMMORTIZZATORI PRESENTA B-CONNECTED, NUOVA INIZIATIVA PROGETTATA PER SUPPORTARE IL SUCCESSO DEI CLIENTI MONROE. IL PROGRAMMA FORNISCE DIRETTAMENTE AI PROFESSIONISTI AGGIORNAMENTI SUI PRODOTTI E INFORMAZIONI TECNICHE, DOVE E QUANDO NE HANNO BISOGNO, 24 ORE SU 24 E 7 GIORNI SU 7.

VALENTINA MASSA  
BOLOGNA

Essere costantemente aggiornati sulle novità e sulle informazioni per le quali il fattore tempo è determinante non è mai stato tanto importante quanto nell'odierna società basata sul web. Tenneco, fornitore mondiale di ammortizzatori, sospensioni e tecnologie per il controllo delle emissioni leader del settore, porta l'opportunità della connettività su un nuovo livello, a favore dei professionisti che offrono servizi per i veicoli grazie all'iniziativa B-Connected di Monroe.

"Si tratta - ha spiegato Fabio Fazio, Direttore Centro e Sud Europa di Tenneco - di un programma che comprende un ampio portafoglio di prodotti e strumenti di ricerca tecnica, includendo l'applicazione Monroe, progettata per aiutare i professionisti a prendere decisioni rapide e intelligenti in materia di riparazione dei veicoli. Negli ultimi anni abbiamo sviluppato una imponente collezione di prodotti all'avanguardia, di strumenti di ricerca diagnostica e di capacità di formazione tecnica on-line e sul territorio. Il programma B-Connected

Il programma B-Connected integra più funzionalità in un'unica piattaforma a disposizione di professionisti e consumatori.

integra queste funzionalità in un'unica piattaforma che consente ai professionisti del settore e ai consumatori di collegarsi alla nostra esperienza 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, virtualmente e indipendentemente da dove il cliente si trovi".

Tra gli strumenti di diagnostica e di ricerca prodotti a disposizione dei clienti Monroe nel programma B-Connected troviamo: il TADIS (Technician's Advanced Digital Information System, che offre moduli di formazione interattiva, più di 125 video tecnici, consi-

li sul portale Tenneco TV, sul sito [www.monroe.com](http://www.monroe.com) e tramite la ricerca su TADIS.

Non mancano le visite tecniche e promozionali sul territorio. "Tenneco - precisa Fabio Fazio - si rivolge a centinaia di rivenditori ogni anno, mettendo a disposizione workshop di diagnostica approfonditi e squadre promozionali che offrono i più recenti materiali Monroe per i punti vendita. Un esempio è rappresentato dal Tour Internazionale di Formazione: un'esperienza formativa itinerante Tenneco on Tour che porta i sistemi interattivi, i prodotti e gli approfonditi workshop tecnici nei mercati di tutta Europa".

Infine, la nuovissima app B-Connected di Monroe - disponibile per iOS e dispositivi Android - fornisce un accesso veloce, facile e gratuito a tutti gli strumenti online di Tenneco, nonché alle ultime notizie in materia di nuovi prodotti, ai corsi di formazione tecnica, alle visite promozionali e molto altro. Ogni applicazione include un catalogo elettronico globale ottimiz-

zato per l'ambiente mobile. "Le nostre nuove app B-Connected - sostiene il manager Tenneco - sono lo strumento ideale per collegare e distribuire tutta la nostra gamma di risorse informative in continua espansione. Rimanere aggiornati sugli ultimi prodotti e sulle informazioni di diagnostica non è mai stato più semplice, con aggiornamenti effettuati quasi quotidianamente. B-Connected rappresenta un nuovo punto di riferimento per la diffusione di informazioni ed esperienza tecnica direttamente ai professionisti aftermarket e ai consumatori".

Tenneco è una società di produzione a livello globale con un fatturato pari a 8,4 miliardi di dollari. Ha sede a Lake Forest, nell'Illinois, e conta circa 29mila dipendenti in tutto il mondo. Tenneco è uno dei principali progettisti, produttori e distributori al mondo di ammortizzatori, parti sospensione, sistemi di scarico e catalizzatori per veicoli commerciali, destinati al mercato del primo equipaggiamento e del ricambio.



Fabio Fazio, Direttore Centro e Sud Europa di Tenneco

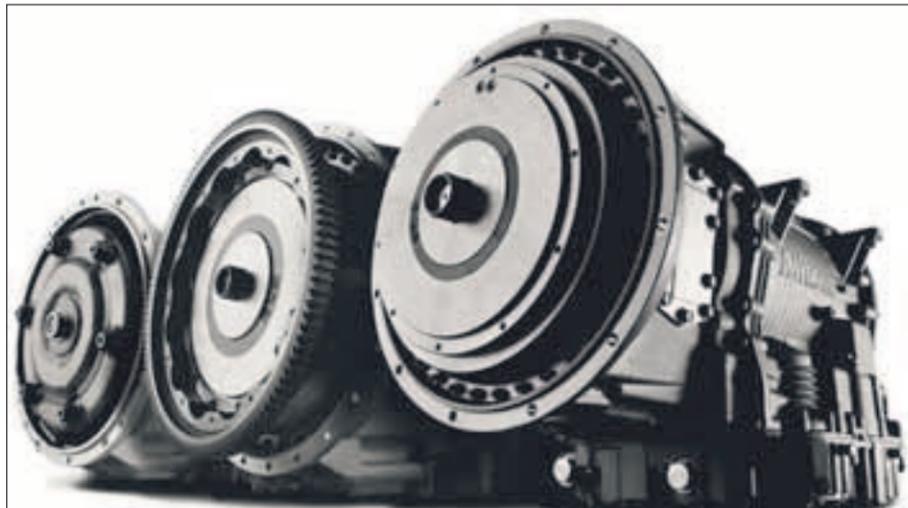
## ALLISON TRANSMISSION

# Quel TGS va come un missile

IL PIÙ GRANDE PRODUTTORE MONDIALE DI TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE PER VEICOLI INDUSTRIALI MEDI E PESANTI HA PRESENTATO A INTERSCHUTZ I SUOI PRODOTTI PER IL SETTORE DELL'ANTINCENDIO E DELLE EMERGENZE: CAMBI AUTOMATICI IN GRADO DI GARANTIRE UN'ACCELERAZIONE FINO AL 35 PER CENTO PIÙ RAPIDA E MAGGIORE MANOVRABILITÀ. IN ANTEPRIMA DUE VEICOLI MAN CHE SUGGERISCONO LA PARTNERSHIP CON IL COSTRUTTORE DI MONACO.

URBANO LANZA  
HANNOVER

Allison Transmission, leader mondiale nelle trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, ha esposto i suoi prodotti al Salone Interschutz di Hannover, dedicato al settore dell'antincendio e delle emergenze. Le trasmissioni Allison forniscono prestazioni elevate e potenza ininterrotta alle ruote motrici grazie alla Continuous Power Technology e sono adatte a città, aeroporti e impieghi fuoristrada. I costruttori di veicoli di tutto il mondo offrono gli automatici Allison su una serie di veicoli antincendio e di emergenza compresi autopompe aeroportuali, autoscafe, autobotti, autoambulanze e altri mezzi di soccorso. Il Salone di Hannover da questo punto di vista ha rappresentato il giusto scenario per suggellare la partnership del produttore statunitense di trasmissioni completamente automatiche con MAN: sullo stand del costruttore tedesco



erano esposti un TGM e un TGS con le Serie 3000 e 4000 di Allison, presto disponibili sui veicoli medi e pesanti della gamma MAN. "MAN e Allison - spiega Manlio Alvaro, Direttore EMEA Marketing presso Allison Transmission - godono di un'eccellente reputazione presso i vigili del fuoco di tutto il mondo, reputazione destinata a crescere ul-

teriormente ora che le due aziende lavorano insieme sui modelli TGM e TGS. Da tempo lavoriamo in collaborazione con numerose Case di veicoli industriali quali Iveco, DAF, Daimler, Scania, Renault Trucks e Volvo Trucks. Da oggi anche MAN offre le trasmissioni completamente automatiche Allison".

Esemplare dell'efficacia

delle trasmissioni Allison, il MAN TGS 18.400 4x4 che i visitatori di Interschutz hanno potuto vedere sullo stand del costruttore americano. "Questo veicolo - aggiunge Manlio Alvaro - è destinato a lavorare sulle Alpi austriache. I vigili del fuoco della regione Zillertal in Tirolo necessitano di un veicolo capace di accelerazione e prestazioni eccezionali.



Per questo, hanno richiesto un autocarro MAN con motore da 400 cv accoppiato a una trasmissione automatica Allison della Serie 4000, in modo da affrontare agevolmente tratti tortuosi con forti dislivelli. Le nostre trasmissioni moltiplicano la coppia motore e trasferiscono la potenza in maniera continua assicurando spunto, accelerazione e controllo superiori, anche con carichi pesanti e su terreni difficili. Le prestazioni di questo autocarro da 400 cavalli sono senza pari".

Sullo stand Allison è stato esposto anche un Mercedes-Benz Econic 1830 L, 4x2 con carrozzeria HLF 20/16 (autopompa) con trasmissione completamente automatica Allison Serie 3000. Il veicolo, che al momento opera a Hannover, ha un raggio di rotazione di appena 13,5 m (molto più stretto rispetto al raggio di rotazione standard di 16,5 m) grazie a un asse sterzante posteriore. Il pianale ribassato, il suo asse posteriore sterzante e l'utilizzo di un cambio automatico Allison rendono que-

sto Econic compatto e altamente manovrabile, l'ideale per le zone urbane densamente trafficate con strade e viali stretti. Il convertitore di coppia brevettato di Allison consente manovre precise anche a basse velocità ed assicura un controllo perfetto nelle situazioni più critiche. Inoltre, gli automatici Allison offrono una predisposizione per la presa di forza (PTO) con accoppiamento diretto su motore, per consentire una facile integrazione e la massima efficienza delle attrezzature speciali. Sullo stand MAN era esposto un veicolo di soccorso aereo e antincendio TGS 33.540 6x6 BB Euro 5 con trasmissione Allison 4000 e carrozzeria Ziegler, oltre a un TGM 15.290 4x4 BL Euro 6 con trasmissione Allison 3000 e carrozzeria Rosenbauer HLF 20.

Le trasmissioni Allison erano presenti a Interschutz anche presso altri costruttori: Mercedes-Benz, Iveco e Scania hanno esposto sul loro stand veicoli con trasmissioni Allison.



## Allison offre di più



Quando la **produttività conta**, fidatevi delle prestazioni di un Allison. Grazie alla Continuous Power Technology™, le trasmissioni Allison trasferiscono alle ruote più potenza di qualsiasi altro cambio, per cicli di lavoro più rapidi, velocità medie più elevate e un maggior numero di chilometri percorsi. Questo significa più consegne e lavoro svolto. La tecnologia FuelSense® di Allison consente di abbassare i consumi e aumentare la produttività. Quando avete bisogno di ottenere di più, contate su Allison.

PANASONIC

# Dai televisori al mercato del trasporto



Le nuove telecamere di videosorveglianza dotate della tecnologia True 4k a definizione ultraelevata.

JOHN BOYLE, CAPO DELLA DIVISIONE EUROPEAN TRANSPORT SOLUTIONS DI PANASONIC SOLUTIONS GROUP EUROPE, NATA LA SCORSA PRIMAVERA, SPIEGA LA NUOVA VISIONE DELL'AZIENDA GIAPPONESE: "L'ENGINEERING È QUELLO CHE ABBIAMO SVILUPPATO CON SUCCESSO E CHE CI CONTRADDISTINGUE COME BRAND: QUESTO SI TRADUCE IN SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA, AD ESEMPIO SULLA CAPACITÀ DI CARICO, E IN UN TEAM DI 500 SPECIALISTI DI SYSTEM INTEGRATION CHE OPERANO ESCLUSIVAMENTE PER LA NUOVA DIVISIONE E SONO IN GRADO DI DARE CONSIGLI AGLI UTENTI".

LINO SINARI  
MILANO

Multinazionale giapponese divenuta sinonimo di sviluppo e produzione di prodotti per l'elettronica di consumo e l'industria, Panasonic la scorsa primavera ha deciso di passare all'aggressione del mercato del trasporto. Una scelta che si basa sull'utilizzo della rete commerciale e infrastrutturale del colosso nipponico, fondato nel 1918, attivo oggi con oltre 500 società consolidate e con ricavi netti pari a qualcosa come 58 miliardi di euro nell'esercizio chiuso nel marzo 2014. A spiegare la nuova vision dell'azienda è John Boyle, Capo della divisione EuropeanTransport Solutions di Panasonic Solutions Group Europe, in cui ha fatto il suo ingresso nel 2012 a seguito dell'acquisizione della Sanyo. Già Country Manager di PSCEU (Panasonic System Communications Company Europe) nel Regno Unito, John Boyle è uno che ha le idee chiare sulla forza con cui Panasonic si avvia a proporre le sue soluzioni a un mondo tutto sommato nuovo per l'azienda.

"Quello delle soluzioni tecnologiche - spiega il manager inglese - è un settore in continuo fermento. Tutti pensano di essere fornitori di soluzioni, ma il più delle volte non c'è nessuna reale ricerca ingegneristica dietro alle definizioni. L'engineering è quello che Panasonic

sviluppa con successo e che ci contraddistingue come brand. Questo si traduce in un team di ben 500 specialisti di system integration, che operano esclusivamente per la nuova Divisione, che un anno e mezzo fa hanno sviluppato una tecnologia all'avanguardia in questo settore e che ora sono in grado di dare utili consigli agli utenti su come utilizza-

re i prodotti connessi - tra loro e anche con soluzioni di terze parti - in modo da ottenere la perfetta integrazione tra software e hardware".

Qual è il focus della nuova Divisione nella più ampia strategia Panasonic? "Lo sviluppo e l'offerta - risponde John Boyle - di soluzioni end-to-end per i vari segmenti di mercato è da



John Boyle, Capo della divisione EuropeanTransport Solutions di Panasonic Solutions Group Europe

sempre la strategia di Panasonic: uno dei mercati verticali su cui ci focalizzeremo nel breve futuro è l'industria dei trasporti e delle ferrovie. Stiamo lavorando con clienti del settore rail per progettare, sviluppare e implementare soluzioni dal valore aggiunto, utilizzando prodotti b2b di Panasonic integrati ad altri di terze parti. La vocazione globale di Panasonic di lavorare in collaborazione con i clienti porterà reali benefici a questo mercato. Inizialmente ci focalizzeremo su safety e security, per poi migliorare la nostra avanzata tecnologia di analytics, che siamo certi sarà di notevole beneficio per le operazioni commerciali di imprese e operatori del settore".

Quali sono le principali soluzioni che Panasonic offre a questo mercato? "Ad esempio - illustra John Boyle - sicurezza dei passeggeri a livello senza personale addetto: combinando tecnologia sensoristica, impianti fotovoltaici, teleca-

mere termiche e connettività cloud, utilizzando la nostra rete machine to machine, siamo in grado di fornire la massima sicurezza di questo tipo di impianti. In situazioni di location remota le nostre soluzioni integrate hanno il vantaggio di ridurre gli investimenti in infrastrutture. Ma anche informazioni più accurate sulla 'capacità di carico' e sui passeggeri: mentre il treno è in movimento, le telecamere possono contare e monitorare le persone e fornire dati al personale della stazione successiva, in modo che i passeggeri in attesa possano valutare su quale treno, tra quelli in arrivo, salire".

Utilizzando il software di analytics integrato nelle telecamere di videosorveglianza di Panasonic, è inoltre possibile attivare un allarme che informi il personale di stazione nel caso in cui ci siano persone vicine al bordo del binario. Nel momento in cui viene registrato un movimento che

supera la barriera virtuale sul binario, al treno che sta arrivando in stazione viene inviato un avviso automatico e ciò ridurrà il rischio di incidente mortale. "La divisione di Panasonic specializzata nella Security - aggiunge John Boyle - vanta una forte eredità nella fornitura di sistemi di qualità sviluppati nel corso di 50 anni. Poggiandoci su queste solide fondamenta, estendiamo il range di soluzioni di sicurezza, arrivando a integrare allarmi antincendio, controllo accessi, allarmi antintrusione e un hub di controllo centralizzato". La partnership che l'azienda ha stretto con Bravida, fornitore scandinavo leader nell'installazione tecnica e nei servizi, ha permesso la piena integrazione dei sistemi di rilevamento accessi e anti-intrusione Bravida con i sistemi di sicurezza Panasonic: ogni situazione, ogni movimento viene reso sicuro anche dal punto di vista visivo grazie alle telecamere.

## TAPPA A MILANO E ROMA PER IL PANASONIC SECURITY ROAD SHOW

### AMPIA COPERTURA E COSTO RIDOTTO: IN ESPOSIZIONE L'ECCELLENZA TRUE 4K

Prima occasione di scoprire in Italia (oltre alle ultime novità della gamma Security) la tecnologia True 4K di Panasonic applicata alle nuove telecamere di videosorveglianza, in grado di offrire un'ampia copertura ad un costo decisamente ridotto, il roadshow Panasonic Security, partito da Londra, ha fatto tappa a Milano, con l'obiettivo di presentare la telecamera di sicurezza WV-SFV781L a definizione ultra elevata, che regala immagini a un livello di nitidezza e definizione senza precedenti in un design antivandalo. Progettata per installazioni in prossimità di incroci stradali e presso aeroporti, stazioni ferroviarie, parcheggi, stabilimenti, magazzini e banchine portuali, WV-SFV781L integra un sensore da 12 MP ad elevata sensibilità, un processore ultra 4K capace di prestazioni eccellenti con

un campo di visione da 16° a 100° senza sostituzione dell'obiettivo.

La telecamera True 4K WV-SFV781L garantisce una visione quattro volte più ampia delle telecamere da 1080p e addirittura nove volte superiore alla classe da 720p. Il sensore da 1/1,7", in combinazione con l'obiettivo zoom ottico 6x True 4K consente il funzionamento con un'illuminazione di appena 0,3 lux a colori o 0,03 lux in bianco e nero, rendendo questa telecamera la migliore della sua categoria. Inoltre la WV-SFV781L è dotata di LED-IR intelligente, che permette registrazioni nitide e chiare a 0,0 lux nell'intera area dell'inquadratura 4K. Il rivestimento impermeabile contribuisce a ridurre i costi di manutenzione e a evitare l'effetto gocce di pioggia e

polvere.

"Se si considerano i costi delle staffe, dei cavi, del montaggio a parete e altre spese operative inerenti l'installazione di una telecamera - commenta Gerard Figols, European Head of Product Marketing Panasonic Security - il passaggio al 4K può consentire risparmi significativi. Prevediamo una riduzione dei costi fino al 50 per cento, poiché una singola telecamera 4K Panasonic offre la qualità dell'immagine e la copertura di quattro telecamere Full HD. Ad esempio, per coprire un parcheggio di 50mila mq occorrerebbero 70 telecamere HD in totale, mentre bastano solo 21 telecamere 4K Panasonic per ottenere lo stesso risultato, con un risparmio di gestione e manutenzione dell'hardware".



GNS SYSTEM NEWS SPA

## Le “ali” del DMS Filaks.plus fanno volare Sandonauto

PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL NORD-EST NELL'ASSISTENZA, MANUTENZIONE, RIPARAZIONE DI FLOTTE E OGNI TIPO DI VEICOLO COMMERCIALE E INDUSTRIALE, L'OFFICINA VENETA NELL'APRILE 2014 HA SCELTO DI SOSTITUIRE IL SISTEMA INFORMATIVO AZIENDALE CON IL PRODOTTO SVILUPPATO DALLA TEDESCA FREICON. “È STATA LA SCELTA ADEGUATA PER SUPPORTARE LA COSTANTE ESPANSIONE DELLE ATTIVITÀ E GESTIRE IN MODO PRECISO, DINAMICO E IN TEMPO REALE TRE SEDI E ALTRETTANTI MAGAZZINI”, SPIEGA FEDERICO RORATO, AMMINISTRATORE DI IVECO SANDONAUTO.

VALENTINA MASSA  
SAN DONÀ DI PIAVE

Garantire una solida base ICT per favorire l'elevata, continua e costante espansione delle proprie attività. Questo l'obiettivo con cui l'officina IVECO Sandonauto ha deciso, nell'aprile 2014, di sostituire il sistema informativo aziendale affidandosi al Gruppo GNS System News di Usmate Velate, alle porte di Monza e Brianza, in particolare optando per soluzione DMS (Dealer Management System) FILAKS.plus, sviluppato dalla società tedesca Freicon e gestito in Italia da GNS.

Punto di riferimento per il nord-est nell'assistenza, manutenzione, riparazione di flotte e ogni tipo di veicolo commerciale e industriale,

l'attività di IVECO Sandonauto si basa sulla passione di un team tecnico che, grazie ad anni di esperienza e formazione sul campo, opera con la massima rapidità e puntualità di intervento. Azienda ben collaudata, dotata dei migliori impianti tecnologici, in grado di soddisfare in tutta velocità le esigenze di chi ogni giorno va su strada e pretende il meglio, l'affidabilità di IVECO Sandonauto è garantita da una squadra di 40 operai e tecnici specializzati, formati per risolvere ogni problema su ogni tipo di veicolo e flotta, e da una capacità di 7mila mezzi l'anno e 35 mezzi al giorno tra assistenza, revisioni, collaudi, ricambi. “I numeri parlano per noi - afferma Federico Rorato, 36 anni, figlio del fondatore Walter nonché at-

tuale Amministratore e Responsabile officina di IVECO Sandonauto - e raccontano di un servizio fatto di esperienza, professionalità, impegno e volontà: con risultati e tempi da record”.

L'officina IVECO Sandonauto si sviluppa su un network di tre sedi. La nuova piattaforma applicativa è stata reputata risorsa indispensabile per consolidare i nuovi processi e i nuovi flussi generati da una complessa diversificazione del fatturato. Il DMS ha rappresentato la scelta adeguata per supportare questa evoluzione. “Le motivazioni che ci hanno portato a valutare un cambio di sistema informativo - spiega Federico Rorato - si possono riassumere in due punti: avere una soluzione che ci obbligasse a

standardizzare i nostri processi aziendali senza penalizzare la flessibilità dei nostri business e la disponibilità verso i clienti, razionalizzando la gestione con un notevole valore aggiunto in termini di risparmio di tempo e soprattutto in termini di qualità dell'informazione; poter gestire in modo preciso, dinamico e in



L'interno dell'officina di IVECO Sandonauto.

tempo reale più sedi e più magazzini, razionalizzando la logistica di magazzino inter company”.

Perché la scelta di affidarsi a GNS? “La scelta di FILAKS.plus come soluzione gestionale per la nostra azienda - risponde l'Amministratore di IVECO Sandonauto - è stata presa dopo aver visionato il prodotto più volte e in modo approfondito. Le altre soluzioni visionate non garantivano e non soddisfacevano le nostre esigenze sia per quanto riguarda la piattaforma tecnologica che per i contenuti. Non da ultimo l'affidabilità del partner GNS System News e la solidità del gruppo Freicon hanno avuto un peso considerevole sulla nostra decisione”.

Quali risultati avete raggiunto adottando il DMS FILAKS.plus? “La standardizzazione di una serie di processi aziendali - spiega Enrico Cattai, Responsabile controllo e gestione di IVECO Sandonauto - che in prima battuta è stata vissuta dal personale come una rigidità, ma allo

stato attuale sta portando ritorni positivi in termini di maggior controllo, minor numero di errori e minor perdita di tempo nella gestione delle problematiche quotidiane, e la gestione integrata delle tre sedi, in particolare dei nostri magazzini ricambi. Inoltre, l'integrazione di FILAKS.plus con il portale DataWeb, sviluppato da GNS System News, ha permesso ai clienti più significativi (ad esempio Autamarocchi, Parmalat e Codognotto) di gestire in modo completamente autonomo i processi di approvazione delle riparazioni per le flotte. Altri vantaggi sono la completa integrazione di FILAKS.plus con il portale DealerWeb, utilizzato per trasmettere le garanzie alla concessionaria IVECO di riferimento, la gestione della logistica di magazzino tramite apparati Mobile e lettori BarCode, l'integrazione del DMS FILAKS.plus con la nostra suite di Business Intelligence basata su piattaforma QlikView e, non da ultimo, la gestione di una nuova attività legata alla vendita, al cambio e allo stoccaggio pneumatici”.

Quali le future implementazioni del DMS FILAKS.plus? “Stiamo lavorando con GNS System News - afferma in conclusione Enrico Cattai - per il miglioramento del processo di accettazione in officina, attraverso l'utilizzo di una specifica APP su Tablet PC e Smartphone, completamente integrata con FILAKS.plus”.

HANKOOK

## Risparmio ok per i rimorchi

CON E-CUBE BLUE TL20, COMPLEMENTO PARTICOLARMENTE ECOLOGICO DEL LINE-UP DI SUCCESSO E-CUBE MAX, IL PRODUTTORE COREANO PRESENTA UN EQUIPAGGIAMENTO ESCLUSIVO PER RIMORCHI ADATTO ALLA LUNGA PERCORRENZA CONTRADDISTINTO DA BASSA RESISTENZA AL ROTOLAMENTO, RIDOTTO CONSUMO DI CARBURANTE E ALTE PRESTAZIONI DI MARCIA.

Pneumatici autocarro e trasporto leggero hanno un ruolo centrale nella strategia del produttore coreano Hankook, che nel secondo semestre del 2015 punta a restare nell'arena dei costruttori di pneumatici premium con prodotti innovativi di ultima generazione, includendo novità e gomme ultra high performance. L'ultimo nato nella gamma per veicoli pesanti è lo pneumatico per lunghe percorrenze, con etichettatura A, Hankook e-cube Blue TL20. “Nel settore autocarro - spiega Tony Lee, Vice Presidente europeo di Hankook Marketing e Vendite - l'efficienza di costo è diventata sempre più un fattore determinante per l'acquisto, per questo il nuovo pneumatico autocarro Hankook e-cube Blue TL20 è stato sviluppato prestando particolare attenzione all'efficienza

dei costi e ideato per incontrare i bisogni per le lunghe distanze attraverso l'Europa. Ha così ottenuto il parametro “A” in etichettatura specialmente per la bassa resistenza al rotolamento. Hankook utilizza le tecnologie più moderne e disegni di profili ad alte prestazioni in grado di migliorare l'efficienza del carburante e la durata, aumentando al contempo le proprietà di handling degli pneumatici”.

Hankook con il nuovo e-cube Blue TL20 amplia l'assortimento di gomme per rimorchi con un prodotto particolarmente ecologico specializzato nel traffico a lunga percorrenza. Oltre ai fattori centrali della sicurezza e della qualità lo pneumatico innovativo per veicoli industriali, realizzato appositamente per le necessità della clientela europea, è stato



realizzato per soddisfare le esigenze di economicità totale, divenute assolutamente primarie nelle attività di spedizione. Nello sviluppo del nuovo professionista della lunga percorrenza e-cube Blue TL20, gli ingegneri Hankook hanno dato particolare rilievo alla sostenibilità. Una nuova mescola per il battistrada diminuisce la resistenza al rotolamento dell'8 per cento risparmiando così preziosa energia durante la marcia. Il conseguente minor consumo di carburante e le elevate prestazioni di marcia gli conferiscono un alto grado d'economicità riducendo le emissioni di CO2.

Il design ottimizzato del profilo di e-cube Blue TL20 di Hankook assicura prestazioni di frenata elevate e un'aderenza ideale su fondo bagnato. Quattro ampie scanalature principali di drenaggio lungo tutta la circonferenza migliorano le prestazioni in aquaplaning riducendo inoltre la rumorosità. Il battistrada particolarmente largo è stato studiato per ridurre l'usura e migliorare le prestazioni di marcia. Quest'innovativa tecnologia mista aumenta la durata di vita dello pneumatico del 55 per cento rispetto ai prodotti standard.

Con il nuovo pneumatico ecologico per rimorchi e-cube Blue TL20 Hankook segue la tendenza del settore adeguandosi

agli elevati standard del traffico a lunga percorrenza. Complemento particolarmente ecologico del line-up di successo e-cube MAX, il nuovo e-cube Blue TL20 è dotato di tutte le tecnologie base di e-cube, come l'innovativo procedimento di miscelazione IMS (Innovative Mixing System) di Hankook che assicura una resistenza ottimizzata al rotolamento e la brevettata Teoria del Contorno Controllo di Rigidità (SCCT), che aumenta la durata della carcassa migliorando le proprietà di rigenerazione. “Il nuovo pneumatico per autocarri e-cube Blue TL20 - ha affermato Ho-Youl Pae, Direttore di Hankook Tires per l'Europa - completa in modo coerente la nostra serie e-cube già molto apprezzata sul mercato rendendola particolarmente ecologica ed estremamente economica. È pertanto un perfetto esempio della nostra Kontrol Technology aziendale”. Nell'ambito dei prodotti autocarro, il produttore di pneumatici coreano quest'anno è stato premiato con l'IF Design Award 2015 nella categoria “Prodotto” per il pneumatico autocarro SmartFlex AH31 per tutte le stagioni, dal design avanzato abbinato alla tecnologia d'avanguardia. Mentre per il segmento on-off per mezzi pesanti Hankook ha inserito nella gamma il nuovo Smart Work DM09.

**LORENZO ROSSO, PRESIDENTE DI MICHELIN ITALIA**

**“L'UTENTE CHIEDE, MICHELIN RISPONDE AL MEGLIO”**

Ha voluto essere presente anche il neo presidente di Michelin Italia, Lorenzo Rosso, all'incontro con la stampa nella cornice del Resort La Bagnaia in quel di Siena, per fare il punto su “Tecnologia e servizi on demand” che il costruttore di pneumatici transalpino offre ai propri clienti. “Per Michelin, l'utente - ha precisato Rosso - è chiunque viaggi, si sposti, trasporti persone e merci. Dal 1889, la missione di Michelin è quella di contribuire al progresso della mobilità di beni e persone attraverso la produzione e la commercializzazione di pneumatici per tutti i tipi di veicoli, dalle due ruote alle macchine movimento terra, nonché carte e atlanti stradali, guide turistiche, guide alberghi-ristoranti, ma anche attraverso il sito Internet [viamichelin.it](http://viamichelin.it) e le App”.

In pratica questo utente è nello stesso tempo cliente e consumatore, destinatari finali di prodotti e servizi, ma anche fonte attiva di informazioni che Michelin raccoglie e analizza per rispondere al meglio alle richieste dirette e alle esigenze inespresses. “Le risposte a necessità immediate e future - ha aggiunto - devono essere pronte, ma anche tecnologicamente avanzate. Del resto, è proprio il passo rapidissimo della tecnologia stessa che dà il ritmo a questo millennio”. Motore della tecnologia Michelin è il Centro Tecnologico Michelin con sedi in Europa, America del Nord e Asia e dove lavorano 6.600 persone, specializzate in 350 ambiti diversi. Per la concezione, lo sviluppo e i test vengono usati 400 strumenti di simulazione diversi e ogni anno vengono percorsi 1,8 miliardi di km con i test di longevità e durata su strada e su macchina per gli pneumatici di tutte le categorie (veicolo, moto, autocarro, macchine agricole e movimento terra, bicicletta). Per dare un'idea: si tratta di un giro del mondo ogni 12 minuti, con ben 75.000 test statici o dinamici e

in reali condizioni di utilizzo. Sono ben 640 milioni di euro che Michelin investe ogni anno nel settore Ricerca e Sviluppo. Nel 2014, dal Centro Tecnologico è nato il Road Usage Lab, un “laboratorio su strada” e uno dei più grandi laboratori di ricerca sulle abitudini di guida oggi esistenti. Si basa sul monitoraggio dei veicoli di 3.000 automobilisti in Europa grazie a un dispositivo telematico installato sull'autovettura che permette di raccogliere direttamente le informazioni provenienti dai veicoli nelle reali situazioni quotidiane, in ogni condizione atmosferica.

“Nell'ambito, poi, della collaborazione con le case produttrici di veicoli, Michelin - ha proseguito Lorenzo Rosso - sviluppa prodotti su misura secondo richieste specifiche, collaborando, per esempio, con Audi, BMW, Ferrari, Mercedes, Porsche e molti altri marchi. In questo campo, realizza prodotti dedicati che rispondano alle esigenze del costruttore, che variano in base alle caratteristiche del modello. In questi casi Michelin è coinvolta nello sviluppo dello pneumatico già nella fase di progettazione del veicolo. È il caso della Ferrari 599 GTO, equipaggiata in esclusiva con gli pneumatici Pilot Super Sport, caratterizzati da battistrada bimescola sull'anteriore e trimescola sul posteriore, o della F12berlinetta, la Ferrari più potente mai costruita. Per quanto riguarda i mezzi pesanti, le collaborazioni con Renault, Iveco Scania e altri costruttori hanno come obiettivo principale quello di contribuire al miglioramento dell'efficienza energetica e dell'operatività quotidiana dei mezzi. Per questa categoria di veicoli, Michelin sviluppa pneumatici dedicati per ogni marchio con caratteristiche di basso consumo di carburante e resistenza alle accidentalità, voci che impattano sulla redditività degli operatori”.



**MICHELIN**

**Soluzioni on demand per le flotte**

TRE I PROGRAMMI PROPOSTI, EFFIFUEL, EFFITRES E EFFITRAILER, FINALIZZATI A RIDURRE I COSTI, CONSEGNARE IN TEMPO, OTTIMIZZARE LA GESTIONE, RIDURRE I CONSUMI DI CARBURANTE, RISPETTARE L'AMBIENTE. L'ORIGINALITÀ DELLE SOLUZIONI OFFERTE È BASATA SU PUNTI CHIAVE, TRA CUI L'IMPEGNO SUL RISULTATO CONTRATTUALE, CONDIVISO CON IL CLIENTE, E LA GARANZIA DI RIMBORSO SE GLI OBIETTIVI NON SONO RAGGIUNTI.

**PAOLO ALTIERI**  
SIENA

L'incontro con i giornalisti organizzato in Toscana ha consentito a Michelin Italia di illustrare a 360 gradi non solo la sua realtà attuale ma anche di puntualizzare iniziative importanti messe a punto di recente per venire incontro ancora meglio alle esigenze dei clienti. Fra queste spicca quanto viene portato avanti da Michelin@ Solutions, una società del Gruppo che progetta e commercializza soluzioni innovative per le flotte di autocarri, autobus, veicoli commerciali e macchine movimento terra. Si tratta di soluzioni globali per esigenze prioritarie, come ridurre i costi, consegnare in tempo, ottimizzare la gestione, ridurre i consumi di carburante, rispettare l'ambiente. L'originalità di quanto proposto è basata su punti chiave, tra cui l'impegno sul risultato contrattuale,

condiviso con il cliente, e la garanzia di rimborso se gli obiettivi non sono raggiunti.

Michelin@ Solutions si avvale di un'esperienza che deriva dai servizi offerti finora a oltre 300.000 mezzi, seguiti da più di 700 esperti che operano in tutta Europa. È un ecosistema di esperti unico, che si basa su partner meticolosamente scelti per il know-how e il progresso tecnologico negli ambiti della telematica, dell'elettronica, della formazione e della gestione di flotte.

“Quando nel 2013 venne costituita, Michelin@ Solutions - ricorda Mauro Perin, Direttore Commerciale Michelin@ Solutions Italia - voleva esprimere la volontà del gruppo Michelin di rispondere alle sfide della mobilità sostenibile inventando un nuovo modello di creazione di valore per i clienti. Così partendo dallo pneumatico, Michelin@ Solutions con i propri Il servizio Effitrailer che segue

gli stessi principi e che riguarda la flotta di semirimorchi partner ha proposto una gamma di servizi che risponde alle aspettative e alle problematiche attuali delle flotte europee. La novità e la peculiarità di questi servizi stanno nel legame contrattuale che permette appunto ai clienti di essere rimborsati se gli obiettivi concordati non sono raggiunti. Un impegno in questi termini è unico sul mercato e prova ai trasportatori la fiducia che Michelin ha nella realizzazione delle loro aspettative”.

Tra i servizi offerti da Michelin@ Solutions, Effifuel che è una proposta contrattuale di riduzione del consumo di carburante, c'è poi Effitires che consiste, per il trasportatore, nell'esternalizzazione delle attività legate agli pneumatici, che

comporta, da parte di Effitires, l'impegno a ottenere un risparmio di carburante in seguito a un insieme di controlli e verifiche personalizzati della flotta e delle condizioni operative. “I clienti che finora hanno aderito a Effifuel - sottolinea Mauro Perin - hanno già constatato una riduzione media nel consumo di carburante di 1,5 l/100 per veicolo. Al di là dei risvolti ecologici, questo programma offre a chi opera nel mondo dei trasporti maggiori profitti”.

Il terzo programma proposto si chiama Effitrailer mirato alla ottimizzazione della gestione dei semirimorchi garantendo la riduzione dell'immobilità dei rimorchi, l'aumento della sicurezza del carico e dell'affidabilità delle consegne. Oggi, nonostante il semirimorchio sia

l'elemento imprescindibile nella gestione della cifra d'affari del trasportatore, non è oggetto della dovuta attenzione per quanto riguarda il contributo che offre alle attività business. A titolo di esempio, in Europa, i semirimorchi sono il 30 per cento in più dei trattori, inoltre il 21 per cento delle tratte percorse dai semirimorchi sono senza carico, il 32 per cento dei breakdown degli autocarri sono legati agli pneumatici e nel 70 per cento dei casi si verificano sui semirimorchi, solo il 10 per cento circa dei semirimorchi sono dotati di strumenti telematici, infine il costo medio dell'immobilità dei semirimorchi sale a 1.500 euro (50 per cento per pneumatici e servizio, 50 per cento in costi indiretti: tempo legato al conducente, penalità per il ritardo, danni collaterali su freni o carrozzeria.

“Ebbene, l'obiettivo di Effitrailer si articola - aggiunge Mauro Perin - in due impegni: inizialmente, la diminuzione dei breakdown legati agli pneumatici, per aumentare la sicurezza e la qualità del servizio e per ottimizzare i costi; in seguito, l'ottimizzazione del tasso di utilizzo dei semirimorchi per migliorare la produttività. Questo servizio si rivolge specificamente a chi gestisce flotte di almeno 100 semirimorchi, con un numero di semirimorchi superiore ai trattori, e indipendente-

mente dalle marche di pneumatici utilizzati sui semirimorchi”. Naturalmente Effitrailer usufruisce di tutti gli strumenti telematici e di controllo della pressione degli pneumatici in tempo reale (TPMS) di Michelin@ Solutions, il che permette alle flotte di gestire al meglio la propria attività, migliorare la sicurezza delle persone, dei materiali e dei beni trasportati, ottimizzare i costi e offrire una migliore qualità di servizio ai propri clienti.

Va anche ricordato che il semirimorchio è un veicolo indispensabile per il carico, ma è troppo spesso considerato una semplice comodità. Il costo medio di possesso di un semirimorchio è stimato 600 euro al mese, e il costo medio delle conseguenze di un breakdown su un semirimorchio è valutato 1.500 euro. Con Effitrailer chi gestisce le flotte può migliorare le proprie performance in termini di economia e qualità aumentando la sicurezza di beni e materiali, diminuendo i costi di immobilità dei veicoli trainati, migliorando e anticipando le esigenze della gestione e manutenzione del parco dei semirimorchi, permettendo di rispettare i tempi di consegna grazie a una maggiore reattività nella risposta alle domande dei clienti. Inoltre, Effitrailer permette la geolocalizzazione dei semirimorchi in tempo reale su un portale a disposizione del cliente.

**Chi è**

*Mauro Perin, 47 anni, da 27 anni nel Gruppo, ha iniziato il suo percorso nell'area finanziaria per poi continuare nell'area vendite (account manager, regional manager, sales manager). Dopo un'esperienza all'estero, dal luglio 2013 è il Direttore Commerciale di Michelin@ Solutions.*



**NUOVO MICHELIN ANCHE PER IL MOVIMENTO TERRA PIÙ POTENZA SENZA ROTAZIONE SUL CERCHIO**

Gli operatori del settore movimento terra, come tutti gli altri attori economici, devono fare i conti con obiettivi di produttività sempre più difficili da rispettare. Richiedono affidabilità, robustezza, efficienza, buona motricità, durata e resistenza, il tutto in condizioni di lavoro estreme. Da sempre Michelin è al loro fianco mettendo a disposizione le migliori tecnologie. In questo settore debutta ora il nuovo Michelin XTXL E4 L4, destinato alle pale cariatrici.

L'obiettivo è garantire ai clienti una migliore efficienza operativa attraverso un'innovazione sia sui materiali, sia sulla progettazione dello pneumatico. “Il miglior pneumatico con il miglior servizio” è la formula vincente applicata quotidianamente sul ter-

reno. Il concetto di servizio è nel DNA di Michelin sin dalle origini. Nel settore delle macchine movimento terra, Michelin può contare su un team di specialisti la cui missione è fornire ai clienti utilizzatori la migliore consulenza tecnica supportata dal servizio professionale garantito dalla rete di distributori partner MEP “Michelin Earthmover Professionals”.

Il nuovo XTXL E4 L4 permette di trasportare il 15 per cento in più di carico rispetto alla generazione precedente (XLD D1) grazie alla sua carcassa rinforzata con \*\*\* (sì, il numero di stelle è un riferimento nell'industria dello pneumatico che indica la capacità di carico per una dimensione e un impiego definiti). Inoltre, la tecnologia detta B2 (consiste in



un cerchietto metallico con una superficie di contatto sul cerchio più larga del 30 per cento, che aumen-

ta la presa dello pneumatico sul cerchio rispetto alla precedente generazione XLDD1) permette di trasmettere fino al 20 per cento di potenza in più senza rotazione sul cerchio mentre la resistenza è stata aumentata del 20 per cento sulla parte superiore e del 10 sui fianchi.

Più capacità di carico, maggiore potenza senza rotazione sul cerchio, maggiore resistenza alle aggressioni, con il nuovo XTXL E4 L4, Michelin dà seguito alle attese degli operatori movimento terra garantendo maggiore produttività. Inoltre, Michelin XTXL E4 L4 beneficia di cavi di carcassa più solidi, con il 40 per cento di massa metallica in più, fianchi più spessi del 50 per cento e un rinforzo di acciaio in sommità che aumenta del 20 per cento il livello di protezione contro le forature che possono intervenire sul battistrada. Il disegno delle spalle dello pneumatico ne favorisce il raffreddamento, mentre la zona del centro del battistrada ed i suoi tasselli massicci ne migliorano forza e trazione.

Iveco with



# BEATO CHI HA IL DAILY.

TUO A **9,9€** AL GIORNO  
CON **CASSONE RIBALTABILE  
IN OMAGGIO**  
CON IN PIÙ 5 ANNI DI MANUTENZIONE  
E POLIZZA FURTO E INCENDIO INCLUSI

**MASSIMA POTENZA  
DELLA CATEGORIA  
205 CV**

**MASSIMA COPPIA  
DELLA CATEGORIA  
470 NM**

**MASSA TOTALE  
A TERRA  
FINO A 7,2 T**

**MIGLIORE PER  
PORTATA UTILE  
FINO A 4,9 T**



*“Nell’edizione più competitiva di sempre il nuovo IVECO DAILY è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia”*

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

**NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.**

Numero verde

**800-800288**

**IVECO**

WWW.IVECO.IT

Offerta valida sulla gamma Nuovo Daily ad esclusione di modelli a metano, fino ad esaurimento scorte fino al 30/09/2015. Valore di fornitura 26.800€ su modello Daily Cabinato 35C11 passo 3000 con cassone ribaltabile generico, con climatizzatore manuale, Cruise Control, fendinebbia, panchetta passeggeri con cinture a tre punti, balestrini, ruota di scorta, porta ruota di scorta, terza chiave con telecomando, limitatore regolabile, maniglia di salita in cabina autista e passeggeri, nei colori di serie. La promozione comprende la manutenzione "S-Life" per 5 anni (dalla data di immatricolazione) o 150.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione S-Life Nuovo Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie. Leasing a 60 mesi: anticipo 5.800€, valore residuo 7.500€, 60 canoni mensili da 308,10€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio standard, Contratto manutenzione S-Life per 5 anni (30.000 km/anno), Tasso Leasing 2,99%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

# VEICOLI COMMERCIALI

INTERVISTA A MARCO BURAGLIO, DIRETTORE VEICOLI COMMERCIALI FORD ITALIA

## “Con Transit confermeremo la import leadership”

ALLA GUIDA DELLA DIVISIONE VEICOLI COMMERCIALI DI FORD ITALIA C'È OGGI UN GIOVANE E PREPARATO INGEGNERE CHE VANTA UNA CONSOLIDATA ESPERIENZA NEL SETTORE AUTOMOTIVE E IN FORD IN PARTICOLARE, SIA IN ITALIA CHE ALL'ESTERO. L'AMBIZIONE DI MARCO BURAGLIO È MANTENERE LA IMPORT LEADERSHIP NEI VEICOLI COMMERCIALI CHE FORD ITALIA HA MERITAMENTE CONQUISTATO. UN ASSO NELLA MANICA RIMANE IL GLORIOSO TRANSIT, GIUNTO A SPEGNERE CINQUANTA CANDELINE PROPRIO NEL MOMENTO IN CUI SI PROPONE SUL MERCATO CON UNA GAMMA RIDEFINITA E AGGIORNATA.

FABIO BASILICO  
ROMA

Il cinquantesimo anniversario del Transit è l'avvenimento centrale del 2015 di Ford Italia e della sua divisione Veicoli Commerciali, oggi guidata da un giovane e preparato ingegnere, Marco Buraglio. Il rinnovamento completo della famiglia del celebre modello rappresenta per Ford una nuova occasione per ribadire la sua leadership in un settore strategico come è quello dei veicoli leggeri da lavoro, che anche in Italia è caratterizzato da un'accesa competitività.

Nato a Milano il 21 maggio 1972, Marco Buraglio si è laureato al Politecnico di Milano in Ingegneria Meccanica con la specializzazione in veicoli terrestri. “Nel 1999 sono entrato nel mondo del lavoro presso MSX International, azienda attiva nel settore automotive in Italia e all'estero. La sede di lavoro era Bergamo e fin dall'inizio la mia prima esperienza professionale è stata a contatto con il mondo Ford: allora mi occupavo di formazione per tecnici e consulenti alle vendite. Tra l'altro, proprio agli inizi, mi sono occupato di veicoli commer-

ciali: in un certo senso sono un predestinato, visto l'incarico attuale”.

Dopo due anni in MSX International, Marco Buraglio viene notato da Ford: “arrivato in Ford, ho iniziato il classico percorso previsto dall'azienda per le giovani risorse, sviluppando importanti esperienze e competenze nel ‘field’ come Zone Manager, sia post-vendita che vendita. Dal 2006 al 2010 ho ricoperto l'incarico di District Manager post-vendita dell'area nord, contribuendo alla crescita di Ford in un territorio strategico attraverso la definizione di nuovi processi e programmi che ancora oggi caratterizzano l'area servizio e ricambi dell'Ovale Blu”.

### AVANZATA LOGISTICA AUTOMOTIVE

Nel 2010 a Marco Buraglio viene offerta la possibilità di arricchire il suo curriculum con un'altra fondamentale esperienza, questa volta all'estero. “Sono andato in Germania, a Colonia, nel quartier generale di Ford Europa - racconta Buraglio - dove ho accumulato preziose e fondamentali esperienze nel marketing; mi oc-

cupavo in particolare di pricing delle vetture. In Germania sono rimasto per due anni e mezzo, per poi tornare in Italia, a Roma, nel ruolo di Sales Planning, Ordering & Distribution Manager, incarico che precede l'attuale di Direttore Veicoli Commerciali, occupandomi di programmazione delle vendite e della produzione in funzione degli scenari macroeconomici presenti e futuri, della gestione degli stock oltre che della catena logistica del trasporto delle vetture e dei veicoli commerciali dalla fabbrica al concessionario finale”.

Ed è proprio sulla logistica automotive che l'ingegner Buraglio imprime una svolta decisa nel tradizionale modus operandi. “Abbiamo implementato, in questi ultimi anni, un progetto innovativo che ha rivoluzionato la logistica Ford attraverso la modifica sostanziale dei criteri e degli strumenti di gestione dello stock in un'ottica di massimizzazione dell'efficienza per quanto riguarda i costi finanziari e della competitività sul mercato relativamente alla disponibilità di veicoli in pronta consegna.

I risultati positivi del progetto, lanciato nel giugno 2012, non si



sono fatti attendere. “A distanza di due anni - conferma l'ingegner Buraglio - abbiamo ottenuto importanti benefici sia dal punto di vista della riduzione dei costi dello stock che da quello dell'aumento delle vendite da stock: potendo il dealer contare su uno stock condiviso a livello nazionale, la possibilità di offrire al cliente un'auto in pronta consegna rappresenta senza dubbio un vantaggio competitivo”.

Non solo auto. “Abbiamo implementato questo progetto anche sul veicolo commerciale - spiega Buraglio - e continueremo a investire risorse per tararlo al meglio rispetto alle specifiche esigenze di questa tipologia di business”

### LA PERSONA FA LA DIFFERENZA

L'esigente settore dei veicoli commerciali, dove Ford ha un ruolo e una presenza indiscutibili, non trova preparato Marco Buraglio, che nel suo nuovo incarico è pronto ad affrontare le sfide attuali e future. “Viviamo in un'epoca dove il contributo umano sembra venir sempre meno, ma quello del veicolo commerciale - dice il manager - è un mondo do-

ve l'aspetto umano può ancora fare la differenza”.

L'ambizione del manager milanese è mantenere la import leadership nei veicoli commerciali che Ford Italia ha meritamente conquistato: “un'ambizione importante - aggiunge Buraglio - nel senso che oggi ci proponiamo con il rinnovamento completo della nostra gamma e ci troviamo in un momento di consolidamento e di ulteriore miglioramento del business. Vogliamo mantenere la import leadership nonostante ci aspettiamo una reazione molto determinata da parte dei nostri principali competitors”.

Un asso nella manica rimane il glorioso Transit, giunto a spegnere cinquanta candeline proprio nel momento in cui si propone sul mercato con una gamma ridefinita e aggiornata. “È un anniversario importante - commenta Marco Buraglio - Il Transit è parte della storia Ford, e oggi addirittura il brand Transit è così forte che la parola da sola è sinonimo di veicolo commerciale, indipendentemente dal marchio. Questo la dice lunga su quello che Ford è stata in grado di creare in questi 50 anni. Transit si porta dietro un DNA incredibile”.



Transit è parte della storia Ford. Oggi il brand Transit è così forte che la sola parola è sinonimo di veicolo commerciale.



Il compatto Ford Transit Courier.

## SPRINTER, VITO E CITAN CON UNA SPECIFICA GAMMA DI EQUIPAGGIAMENTI AMPIA E ARTICOLATA

## QUANDO LA SICUREZZA È PERSONALIZZATA

Se molteplici sono i profili d'impiego e altrettanto eterogenei i target dei clienti dei veicoli commerciali, vari sono anche i requisiti delle dotazioni per la sicurezza, cui Mercedes-Benz Vans risponde proponendo una gamma di equipaggiamenti estremamente ampia e completa per ognuna delle sue Serie costruttive. Sprinter, Vito e Citan presentano una completa dotazione di serie per garantire un livello di sicurezza di base assolutamente esemplare. Inoltre, in funzione del tipo d'impiego, ogni cliente può definire il livello di sicurezza specifico per il proprio veicolo commerciale.

A bordo di un van della Stella, il principale equipaggiamento di sicurezza è l'Adaptive Esp di ultima generazione con le sue molteplici funzionalità. Di serie nel Citan, nel Vito e nello Sprinter, il sistema di regolazione della dinamica di marcia include diversi altri sistemi, tra cui ABS e regolazione antiscivolo ASR. Inoltre, scegliendo per il proprio Vito o Sprinter un gancio di traino o la relativa predisposizione, si ottiene, di serie, la stabilizzazione del rimorchio Trailer Stability Assist (TSA).

Un ruolo centrale nello sviluppo dell'attuale versione dello Sprinter è rappresentato dai nuovi sistemi di assistenza alla guida, tra cui spiccano alcune premiere internazionali per il settore dei veicoli commerciali. Nello Sprinter hanno festeggiato il loro debutto il sistema di assi-

stenza in presenza di vento laterale (Crosswind Assist), la funzione di avvertimento della distanza (Collision Prevention Assist), il Blind Spot Assist per il cambio di corsia, il sistema di assistenza abbaglianti Highbeam Assist e il sistema antisbandamento (Lane Keeping Assist). Anche il nuovo Vito innalza l'asticella del livello di sicurezza nel suo segmento di appartenenza.

Primo veicolo commerciale della categoria, Vito Furgone è già dotato di serie di airbag e segnalazione cintura non allacciata, sia per guidatore che per passeggero anteriore. I modelli Vito Tourer PRO e Vito Tourer SELECT sono inoltre dotati anteriormente di windowbag e sidebag per il torace e il bacino (di serie) e per il nuovo Vito Tourer sono disponibili per la prima volta windowbag nel vano posteriore. Per Vito Tourer si parla dunque di un massimo di otto airbag. Un ponte tra sicurezza attiva e passiva e tra protezione successiva all'impatto e prevenzione dell'incidente è gettato dal nuovo sistema Pre-Safe a richiesta, in anteprima assoluta per la categoria del Vito. Il Pre-Safe riconosce situazioni di marcia pericolose e a rischio di collisione, come frenate in situazioni di pericolo, comportamenti sovrasterzanti o sottosterzanti estremi e sterzate critiche. In tutti questi casi il sistema attiva misure preventive a tutela dei passeggeri: i finestrini vengono chiusi, le cinture di sicurezza vengono tese e il sedile lato passeggero, se regolabile elet-



tricamente, viene portato in una posizione più conveniente.

Su Vito sono disponibili nuovi sistemi di assistenza alla guida come l'Attention Assist (livello d'attenzione del guidatore), il sistema di assistenza in presenza di vento laterale o il monitoraggio della pressione di gonfiaggio degli pneumatici. Vanno anche citati l'Intelligent Light System, il sistema di assistenza abbaglianti adattivi, il segnalatore di retromarcia, il Park Assist, la funzione Collision Prevention Assist, il Blind Spot Assist e il sistema antisbandamento, che segnala in anticipo cambiamenti di corsia involontari. Anche la dotazione di serie del Citan comprende una pluralità di sistemi di sicurezza passiva; la lista comprende, a seconda del modello, diversi topologie di airbag.

## MERCEDES-BENZ VANS

## I vent'anni del giovane Sprinter

SI CHIAMA EDITION SPRINTER IL MODELLO CREATO APPOSITAMENTE PER FESTEGGIARE LO STORICO COMPLEANNO DEL BEST SELLER DELLA STELLA, AMMIRAGLIA DEI VANS DI STOCCARDA APPREZZATO IN OLTRE 150 MERCATI. DAL 1995 A OGGI SONO STATI ASSEMBLATI QUASI 3 MILIONI DI SPRINTER. LA SERIE SPECIALE, DISPONIBILE IN VERSIONE FURGONE E KOMBI, SARÀ COMMERCIALIZZATA IN 19 PAESI EUROPEI IN SOLI 2MILA ESEMPLARI, DI CUI 30 DESTINATI ALL'ITALIA.

GIANCARLO TOSCANO  
ROMA

Venti anni non sono pochi anche per un modello che sprizza gioventù da tutti i pori. Mercedes-Benz Sprinter, ammiraglia della gamma vans della Stella, compie 20 anni e celebra in pompa magna il suo storico compleanno con un modello speciale creato ad hoc, denominato Edition Sprinter ed equipaggiato con dotazioni esclusive. Sul mercato dal 1995, Sprinter ha senza dubbio scritto pagine indelebili della storia dei veicoli commerciali. Nel corso degli anni il modello di maggior successo di Mercedes-Benz Vans è diventato punto di riferimento dei veicoli commerciali con peso complessivo di 3,5 t. Fino a oggi ne sono stati costruiti circa 2,9 milioni e Sprinter è stato venduto nel mondo in oltre 150 mercati.

LOOK MODERNO E  
DETTAGLI D'ELEGANZA

Edition Sprinter viene offerto nelle versioni Furgone e Kombi in colore argento brillante metallizzato. Lo stesso colore è utilizzato per la verniciatura dei paraurti del modello Edition: un'anteprima assoluta per Sprinter. Un'ulteriore novità è rappresentata dai gruppi ottici posteriori colorati in nero e dai cerchi in lega leggera da 16", anch'essi in colore nero. In alternativa, Edition Sprinter è disponibile con cerchi in lega leggera da 17" in color argento brillante. Il look del modello speciale è caratterizzato anche da una griglia del radiatore cromata e da una scritta sulla fiancata di Sprinter che segnala l'appartenenza del veicolo alla Edition Sprinter. I tappetini con l'esclusivo logo Edition Sprinter danno il benvenuto nell'abitacolo, caratterizzato, sulla versione Sprinter Kombi, da un volante rivestito in pelle e cristalli bruniti nella zona posteriore. Edition Sprinter sarà commercializzato in 19 paesi europei, dalla Svezia alla Spagna, dalla Francia fino all'Ungheria, in soli 2mila esemplari, di cui 30 destinati all'Italia.

Fin dal lancio della sua prima generazione nella primavera 1995, Mercedes-Benz Sprinter domina la categoria dei veicoli commerciali

fino a 5 t di peso totale a terra. Contenimento dei consumi, sicurezza, sostenibilità, comfort, ergonomia e potenza: in tutti questi ambiti Sprinter rappresenta uno standard di riferimento. Nel 1995 il nuovo Sprinter è il primo veicolo industriale Mercedes-Benz a cui viene assegnato un nome, anziché una semplice denominazione del modello composta da cifre o lettere. Il nuovo arrivato è il successore del modello T1, prodotto in 18 anni in circa un milione di esemplari. Già dall'esordio Sprinter fa la differenza grazie a cabina semiavanzata, potente trazione posteriore, look moderno, cabina spaziosa e un'ampia gamma di motori: in alternativa al propulsore da 57 kW (78 cv) di serie è disponibile a scelta un nuovo turbodiesel a iniezione diretta

da 90 kW (122 cv) di potenza, tanto potente quanto parco nei consumi, straordinario per l'epoca. La trasmissione della forza motrice avviene attraverso un cambio manuale a 5 marce, o in alternativa, un cambio automatico a 4 marce con convertitore. Sprinter non è solo veloce: è anche sicuro. L'autotelaio è dotato di sospensioni anteriori a ruote indipendenti con molle a balestra trasversali anteriori, e l'equipaggiamento di serie comprende tra l'altro freni a disco su tutte le ruote, sistema antibloccaggio ABS e differenziale frenante automatico. Avviando il secondo ciclo di vita dello Sprinter, all'inizio dell'anno 2000, Mercedes-Benz introduce una serie di innovazioni sia estetiche che funzionali. Nell'abitacolo colpisce la linea arcuata

della plancia portastrumenti, completamente ridisegnata, e l'airbag lato guida fa adesso parte dell'equipaggiamento di serie. I nuovi motori diesel CDI a 4 e 5 cilindri coprono una straordinaria fascia di potenza che va dai 60 kW (82 cv) ai 115 kW (156 cv), e introducono l'iniezione common rail e la tecnica delle quattro valvole. In alternativa al cambio manuale, Mercedes-Benz propone il cambio manuale a 6 marce automatizzato Sprintshift. A richiesta è disponibile il cambio automatico a 5 marce con convertitore. Già un anno dopo Sprinter viene sottoposto a un'ulteriore serie di innovazioni ma più importanti del restyling estetico sono le caratteristiche interne: aumenta la potenza del servofreno, e viene soprattutto introdotto l'Electro-

nic Stability Program ESP di serie per tutte le versioni chiuse del Kombi fino a 3,5 t. L'ESP viene successivamente adottato per altre versioni, dal 2004 anche sugli Autotelaio. Nel 2006, dopo 11 anni e circa 1,3 milioni di esemplari, Sprinter si presenta interamente rinnovato nel suo ruolo di leader del mercato europeo della categoria.

UNA GAMMA  
SEMPRE AGGIORNATA

Tre passi e quattro lunghezze, tre differenti altezze e svariate versioni di peso, sovrastrutture, motorizzazioni e cambi configurano un migliaio di modelli base e consentono allo Sprinter da 3 a 5 t di peso totale a terra di coprire tutti i principali segmenti della categoria. Della gamma fanno addirittura parte un Autotelaio con telaio ribassato e sospensioni a ruote indipendenti sull'asse posteriore. Il turbodiesel CDI 4 cilindri a iniezione diretta da 2,15 litri di cilindrata genera tra i 65 kW (88 cv) e i 110 kW (150 cv). A seconda della versione i motori si distinguono per la sovralimentazione a due stadi, ennesima anteprima per i veicoli commerciali. Nuovo propulsore di punta tra i motori diesel è il V6 da 3 litri, 135 kW (184 cv) di potenza e una coppia massima di 400 Nm, in aggiunta al motore a benzina V6 da 3.498 cc e 190 kW (258 cv). Tre anni dopo la nuova presentazione, Sprinter migliora ulteriormente le performance con nuove motorizzazioni e nuovi cambi che si armonizzano con l'altrettanto nuovo cambio manuale a 6 marce ECO Gear, specificamente sviluppato da Mercedes-Benz per i veicoli commerciali. Nella primavera del 2012, Sprinter affronta un ulteriore rinnovamento sotto il profilo tecnico. All'Adaptive Esp di nuova generazione si aggiunge il cambio automatico con convertitore a 7 marce disponibile nelle versioni Furgone e Kombi. Le innovazioni del 2012 rappresentano solo un passaggio intermedio: dopo neanche un anno irrompono le nuove motorizzazioni conformi alla norma Euro 6 e nuovi sistemi di sicurezza che aprono un capitolo nuovo nella storia di Mercedes-Benz Sprinter e dei veicoli commerciali.



Il look del modello speciale è caratterizzato da una griglia del radiatore cromata e da una scritta sulla fiancata.

FIAT PROFESSIONAL

# Telecom viaggia su Fiorino



CONSEGNATI I PRIMI ESEMPLARI DEI 6.600 VEICOLI FIAT CHE SARANNO FORNITI ALLA SOCIETÀ TELEFONICA NEL TRIENNIO 2015-2017. GRAZIE ALLA SUA COMPATTEZZA, ECONOMICITÀ NEI COSTI DI GESTIONE E MANEGGEVOLEZZA NEL TRAFFICO, FIORINO SI CONFERMA RIFERIMENTO NEL SEGMENTO DEGLI SMALL VAN NONCHÉ VEICOLO IDEALE ANCHE PER LE FLOTTE, CAPACE COM'È DI SODDISFARE LE NECESSITÀ DI CHI CERCA UN FURGONE COMPATTO, EFFICIENTE NEI COSTI DI GESTIONE, AGILE NEL TRAFFICO.

URBANO LANZA  
TORINO

Per il terzo anno consecutivo "City Van of the Year" all'edizione 2014 dei "Fleet Van Awards", grazie alla sua combinazione vincente di praticità, comfort, affidabilità ed economia, oltre che per l'eccellente livello di assistenza assicurato dai concessionari ufficiali, Fiat Fiorino continua a rappresentare un riferimento nel segmento degli small van, confermandosi prodotto vincente, nato da un concept semplice ma al tempo stesso rivoluzionario, capace di soddisfare diverse esigenze di mobilità, funzionalità e versatilità uniche nella sua categoria.

FCA (Fiat Chrysler Automobiles), che in Italia opera con società specializzate nella gestione delle grandi flotte all'interno del team Fleet & Business Sales, si è aggiudicata i due bandi di gara internazionale di Telecom Italia, con i



La gamma dei veicoli commerciali di Fiat Professional è sempre più ampia e articolata.

Leasys, società di noleggio a lungo termine di FCA, che si è aggiudicata le gare e conferma il suo ruolo di fornitore di riferimento di Telecom.

Il propulsore scelto da Telecom Italia - il 1.3 Multijet da 95 cv e 200 Nm di coppia con turbina a geometria variabile - è stato inserito nella gamma nel corso del 2011, a due anni dal lancio della seconda generazione di Fiat Fiorino. Un motore che permette di ottimizzare prestazioni e consumi per ottenere, abbinati alla maggiore potenza e coppia, gli stessi consumi ed emissioni di CO2 del motore d'attacco 1.3 da 75 cv (cioè 4,3 l/100 Km e 1.050 km di autonomia nel ciclo combinato), rafforzando così il record di economicità del segmento, e solo 113 g/km di CO2. Anche per questa trazione (com'era per il Multijet da 75 cv) è disponibile il sistema "Speed Block" sviluppato per rispondere alle specifiche esigenze delle flotte che, permettendo di impostare uno dei quattro diversi valori di velocità massima raggiungibili dal veicolo (90-100-110-130 Km/h), offre contenimento dei consumi, sicurezza e aiuto alla guida responsabile. Della famiglia Euro 5 fanno parte anche il motore benzina 1.4 8v da 73 cv e il 1.4 8v Natural Power da 70 cv a doppia alimentazione benzina-metano, con soli 114 g/km di CO2 e 314 km di autonomia.

## INTERNI PRATICI E FUNZIONALI

Anche negli interni il design di Fiat Fiorino si distingue per i colori della plancia, i rivestimenti interni neri e i tessuti con fantasie blu o rosse su sfondo nero e, nell'offerta di contenuti optional, da segnalare la presa di corrente nel vano di carico, i cerchi in lega da 15" e la predisposizione su plancia del Blue&Me TomTom, tutti elementi particolarmente apprezzati dai professionisti. Fiat Fiorino è inoltre disponibile nella versione Adventure con Traction+ e motorizzazioni 1.3 Multijet, dedicata a coloro che necessitano di affrontare terreni difficili e a scarsa aderenza conservando i criteri generali di razionalità ed economicità caratteristici di questo prodotto.

L'importante fornitura a Telecom Italia pone in risalto le qualità di un modello unico nel suo genere: Fiat Fiorino è capace di soddisfare le necessità di chi cerca un furgone compatto, economico nei costi di gestione, agile nel traffico e maneggevole nelle manovre di parcheggio. Nel suo segmento, inoltre, è il veicolo preferito dalle flotte come dimostra anche il contratto del 2009 con Svenska Posten, società delle Poste svedesi, che ha siglato un'estensione della fornitura fino al totale di 5mila Fiat Fiorino 1.3 Multijet con cambio robotizzato Comfort-Matic entro la fine dell'anno. Anche gli altri modelli di Fiat Professional sono molto apprezzati come dimostrato dagli accordi con le Poste del Belgio e dell'Austria, per circa 1.500 Fiat Doblò consegnati complessivamente.

Infine, Fiat Fiorino ha conquistato negli anni prestigiosi premi europei tra i quali il titolo di "City Van of the Year 2014", conferito dalla giuria inglese dei Fleet Van Awards, oltre al primo posto nella classifica dei veicoli eco-friendly assegnato dal Royal Dutch Touring Club ANWB e dall'associazione Stichting Natuur & Milieu.

marchi Fiat e Fiat Professional, per la fornitura di automezzi. In particolare, i veicoli FCA dovranno garantire le esigenze di trasporto della società telefonica operante in tutta la filiera dei servizi di comunicazione avanzata: telecomunicazioni fisse, mobili e internet, multimedialità e televisione, office & system solutions, ricerca e sviluppo (Telecom Italia Lab). L'accordo è triennale (2015-2017) e prevede la consegna di 5mila Fiat Fiorino 1.3 Multijet da 95 cv Euro 5, allestiti in modo specifico per soddisfare ogni esigenza operativa e contraddistinti dalla classica livrea rossa con il logo del Gruppo Telecom Italia sulle fiancate. Oltre a questi si sono aggiunti altri 1.600 veicoli, tra Fiat Panda e Panda VAN, oggetto di una seconda gara internazionale. A gestire il parco sarà

# — NUOVO DUCATO. — LA NUOVA GENERAZIONE DI LEADER.



IL PIÙ VENDUTO  
IN EUROPA



RADIO TOUCHSCREEN  
CON NAVIGATORE  
E BLUETOOTH



LA MIGLIOR PORTATA  
DELLA CATEGORIA:  
FINO A 2.1 TONNELLATE\*



TELECAMERA  
POSTERIORE



I CONSUMI PIÙ BASSI  
DELLA CATEGORIA

Nuove soluzioni tecnologiche, il minor consumo di carburante della categoria (5,8 l/100 km)\*, best-in-class per volume e capacità di carico, un design completamente nuovo: Fiat Ducato, il furgone più venduto in Europa, ha semplicemente molto da offrire. Per questo è la scelta ideale per i professionisti che ogni giorno si impegnano per ottenere grandi risultati nel proprio business.



**ARCTIC TEST**  
—SINCE 1987—



VINCITORE ARCTIC TEST 2015

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

\*Consumi riferiti a 2.3 Multijet 130 CV, passo corto, tetto basso. Miglior portata del segmento tra veicoli a ruota singola.

## CITROËN BERLINGO VAN

# Il valore della modernità

PROPOSTO CON UN LISTINO PREZZI CHE PARTE DA 16.239,14 EURO CHIAVI IN MANO, IL NUOVO MODERNO E VERSATILE BERLINGO VAN SI DECLINA NELLE CONFIGURAZIONI L1 DUE POSTI, L1 TRE POSTI CLUB, L2 TRE POSTI CLUB, DOPPIA CABINA L2 SEMIVETRATO CINQUE POSTI E PIANALE CABINATO. AMPIA LA SCELTA DI MOTORIZZAZIONI BENZINA E DIESEL. IN GAMMA ANCHE LA VERSIONE MULTISPACE PER TRASPORTO PASSEGGERI.



FABIO BASILICO  
CERVIA

Citroën Berlingo prosegue sulla strada del continuo aggiornamento e nella nuova versione si conferma protagonista del mercato veicoli commerciali e del segmento ludospace. Moderno, versatile, facile da vivere, continua a rappresentare una scelta ideale sia per i professionisti che cercano un van capiente e funzionale alle loro esigenze lavorative sia alle famiglie che cercano un multispace spazioso ma nel contempo compatto per i loro bisogni di mobilità. Dal 1996, Berlingo è stato venduto in poco meno di 3 milioni di unità (2,9), di cui 130mila in Italia. Un successo da trend setter che giustifica le positive aspettative che circondano la nuova generazione, ancora più all'avanguardia rispetto alle precedenti.

Sempre disponibile in due lunghezze, L1 (con volume utile fino a 3,7 mc) e L2 (fino a 4,1 mc), il nuovo Berlingo Van propone una superficie di carico ottimale che permette di caricare due europallet. Grazie agli accessi intelligenti, alle ampie porte laterali scorrevoli o alle porte poste-

riori asimmetriche che si aprono a 180°, ottimizza la facilità e la sicurezza d'uso. E per garantire la massima versatilità d'utilizzo e soddisfare tutte le esigenze, il professionista può disporre della Cabina Extenso, una cabina modulabile dai numerosi vantaggi: innanzitutto può accogliere davanti 3 persone, grazie al posto centrale aggiuntivo, per adattarsi in modo facile e veloce alle varie esigenze lavorative; inoltre, il sedile passeggero laterale è scomparsa, per creare un pianale piatto e trasportare carichi fino a 3 metri di lunghezza in ver-

sione corta e 3,25 metri in versione lunga. A questo proposito va detto che il rapporto tra "lunghezza di carico interna" e "lunghezza esterna del veicolo" (4,38 m in versione corta e 4,63 m in versione lunga) è punto di riferimento per il segmento, Cabina Extenso vuol dire anche che il sedile del passeggero laterale può essere chiuso a libro, con la seduta sollevata contro lo schienale, per trasportare carichi alti direttamente nella cabina; la struttura richiudibile del sedile centrale con tavolino ribaltabile permette

in un ufficio mobile e sotto la seduta del sedile centrale si trova un alloggiamento di 7,5 litri che può essere chiuso con un lucchetto.

## VAN DALLE MOLTE CONFIGURAZIONI

Proposto con un listino prezzi che parte da 16.239,14 euro chiavi in mano della versione due posti L1 con motorizzazione VTi 95 benzina, Berlingo Van si declina nelle configurazioni L1 due posti, L1 tre posti Club, L2 tre posti Club, doppia cabina L2 semivetrato cinque posti e pianale cabinato. Ampia la scelta di motorizzazioni benzina e diesel: la proposta Euro 6 comprende il 1.6 BlueHDi 100 cv, disponibile anche con Start&Stop oppure con S&S e cambio manuale pilotato a sei rapporti ETG6, e il 1.6 BlueHDi 120 cv con S&S. Berlingo Van resta comunque disponibile con le seguenti motorizzazioni Euro 5: il benzina 1.6 VTi 95 (98 cv) e i diesel 1.6 HDi 75 cv e 1.6 HDi 90 cv. Accanto all'ETG6, Berlingo Van dispone di cambio manuale a 5 e 6 rapporti.

Robusto e insieme leggero, il nuovo Berlingo riafferma oggi il suo carattere espressi-

vo e non aggressivo sia in versione Multispace che in versione Van. Il design è evoluto: il frontale completamente rinnovato propone un look moderno e dinamico, perfettamente in linea con lo spirito Citroën. L'integrazione di ogni elemento (paraurti, griglia della calandra, fascia, luci diurne, ecc.) è studiata con cura, per ottenere un frontale omogeneo, sobrio e in linea con lo spirito dei tempi. La personalità è enfatizzata dal nuovo paraurti dalle linee che si allungano ai lati della nuova griglia della calandra. Anche in versione veicolo commerciale Berlingo assicura un ottimale comfort di guida su qualunque fondo, grazie alle sospensioni anteriori tipo pseudo-McPherson ereditate da C4 Picasso, ampiamente collaudate, che permettono al veicolo di controllare la traiettoria conservando appunto il comfort di guida. A bordo, Berlingo assicura il giusto livello di comfort acustico.

Per rendere più facile la guida, su Berlingo sono già disponibili diversi equipaggiamenti: assistenza posteriore al parcheggio, limitatore e regolatore di velocità, accensione automatica dei fari (inclusi nel pack visibilità), fun-

zione Hill Assist o Grip Control, sistema antislittamento perfezionato che ottimizza la motricità delle ruote anteriori in funzione del tipo di fondo.

## ACTIVE CITY BRAKE DA NOVEMBRE

Nel corso dell'anno il modello si doterà di nuove tecnologie: l'Active City Brake, disponibile da novembre, è un sistema di frenata automatica che permette di evitare i tamponamenti a bassa velocità. Un captatore laser a corto raggio, situato nella parte alta del parabrezza, rileva gli ostacoli, come un veicolo fermo o che procede nello stesso senso di marcia. Fino a 30 km/h identifica l'eventuale rischio e comunica direttamente con il calcolatore di frenata, senza che il conducente debba premere il pedale del freno. Questo permette di evitare la collisione o limitarne le conseguenze, riducendo la velocità dell'impatto. La frenata automatica può portare, se necessario, all'arresto completo del veicolo. In questo caso, il veicolo viene tenuto temporaneamente fermo, per circa 1,5 secondi, per permettere al conducente di riprendere il controllo premendo il pedale del freno. Prima di attivare la frenata automatica e se viene identificata una situazione di rischio, il sistema riempie il sistema idraulico del freno, avvicinando le piastre e migliorando la reattività (funzione PRE-FILL). Saranno disponibili anche i sensori di parcheggio anteriori a completamento di quelli posteriori, già proposti, e la telecamera di retromarcia che si avvale del nuovo Touch Pad 7", che consente di avere a portata di mano tutte le funzioni multimediali e la navigazione, oltre che la possibilità di duplicare il proprio smartphone con la funzione Mirror Screen, per restare sempre connessi.

La gamma Berlingo Van è completata dalla versione elettrica (proposta a partire da 32.696,94 euro chiavi in mano e nelle configurazioni L1 due posti, L1 tre posti Club e L2 tre posti Club) che si impone ancora una volta come riferimento dei furgoni zero emission. Berlingo Van Full Electric dispone di 170 km di autonomia e di una batteria in grado di ricaricarsi automaticamente in fase di decelerazione o di frenata. Con 49 kW/67 cv di potenza e una coppia praticamente costante a qualunque regime (200 Nm da 0 a 1.500 giri/min) il Berlingo elettrico offre buone riprese e raggiunge facilmente i 110 km/h per integrarsi nel traffico senza problemi.



La Cabina Extenso può accogliere a bordo tre persone.

## BERLINGO MULTISPACE OFFRE UN ELEVATO LIVELLO DI ABITABILITÀ

### LUDOSPACE PER VIVERE LIBERAMENTE LA MOBILITÀ

Berlingo Multispace ha un ruolo determinante nel definire il concetto di ludospace, un settore in cui è indiscutibile punto di riferimento. Nella nuova veste conserva tutti gli elementi vincenti in fatto di modularità, volume, comfort ed equipaggiamenti portandoli a un nuovo livello di definizione. Il design è molto espressivo con il frontale composto da un nuovo parafrangente, le luci diurne a Led riposizionate e la nuova griglia per la calandra. In uno spazio contenuto (4,38 m di lunghezza, 1,81 m di larghezza senza retrovisori e passo di 2,73 m), Berlingo Multispace offre un'abitabilità record e una versatilità di riferimento nel segmento dei ludospace: basti pensare che il bagagliaio dal volume di 675 litri può arrivare a 3.000 litri se si tolgono i sedili della seconda fila. Il veicolo propone sedili dalla grande modularità, con tre sedute posteriori indipendenti ed estraibili.

A bordo del Berlingo Multispace guidatore e passeggeri hanno a disposizione vani fino a 170 litri. In più, c'è la possibilità di usufruire del Modutop, il sistema di organizzazione



pratico e luminoso del tetto, o della consolle centrale amovibile. Senza contare le molteplici combinazioni vincenti in grado di adattarsi a tutti gli usi: 1 o 2 porte laterali scorrevoli, portellone posteriore con lunotto apribile o porte a battente asimmetriche per il bagagliaio per facilitare il trasporto di oggetti lun-

ghi. La leva del cambio è integrata nella plancia, il sedile del driver è regolabile in altezza mentre il volante si regola in altezza e profondità. La posizione di guida rialzata fa il resto. Con 1,80 m di altezza, BerlingoMultispace offre una superficie vetrata importante di 4,35 mq. Berlingo Multispace è proposto in allestimento Feel e XTR con prezzi di listino a partire da 18.750 euro chiavi in mano.

La gamma motorizzazioni, tutte Euro 6, comprende i benzina 1.6 VTi 95 (98 cv) e 1.6 VTi 120 cv nonché i diesel 1.6 litri BlueHDi 75 (opzione valida anche per neopatentati), BlueHDi 100, BlueHDi 100 S&S (Start&Stop), BlueHDi S&S ETG6 (cambio manuale pilotato a sei rapporti) e BlueHDi 120 S&S. Propulsori che rappresentano l'evoluzione delle versioni HDi Euro 5, in particolare per quanto riguarda il miglioramento del rendimento interno del motore e la riduzione delle perdite meccaniche. Per rispettare la normativa Euro 6 la linea di scarico innovativa propone un catalizzatore SCR (riduzione catalitica selettiva) posizionato a monte del filtro antiparticolato addizionale con Adblue contenuto in un serbatoio da 17 litri installato nella parte posteriore del veicolo e in grado di garantire un'autonomia di 20mila km.



PEUGEOT

# Milano Express si affida al Boxer



MAX CAMPANELLA  
MILANO

Un personaggio vulcanico, che traspare energia da tutti i pori. Intervistare Alberto Castelli Miceli è tutt'altro che facile, preso com'è dagli infiniti rami delle sue attività, dai ristoranti agli immobili. Ma tutte hanno un'unica radice, originano da quella creatura che lui stesso definisce "un po' come un figlio". È Milano Express, azienda divenuta oggi sinonimo di consegne espresso nel capoluogo meneghino e non solo, nata grazie a un motorino negli anni del boom dei Pony Express. Oggi, Alberto Castelli è un testimonial decisamente convinto e appassionato del marchio Peugeot: ha appena acquistato il terzo Boxer da inserire nella flotta, un cassonato pronto a sfrecciare tra le strade della città e raggiungere Torino e il Piemonte forte di una capacità di carico e performance di tutto rispetto, tenendo a bada i consumi. "Un prodotto valido, indiscutibilmente - precisa Alberto Castelli - che mi ha convinto per l'ottimo rapporto qualità-prezzo

unitamente all'estrema professionalità delle persone che ho incontrato in Peugeot".

Un incontro avvenuto per caso, quello del manager delle consegne espresso con il costruttore francese. "Sono andato in Peugeot - spiega Alberto Castelli - perché intendevo vendere la 3008 di un amico che mi aveva chiesto di occuparmene. Sono entrato nella concessionaria da venditore e ne sono uscito da cliente. Molto è dipeso dall'estrema professionalità del consulente Andrea Manici, con il quale in modo del tutto naturale è nata un'amicizia e una stima reciproca".

Il "caso" è un po' l'elemento distintivo dell'approccio di Alberto Castelli al mondo Peugeot, allo stesso modo in cui rappresenta l'elemento distintivo della sua vita professionale. "Negli Anni Ottanta - racconta Alberto Castelli, classe 1964, nato e cresciuto a Milano ma di padre siculo, oggi al timone di Milano Express con la moglie Isabella e papà di tre figli di 13, 10 e 7 anni - ero un giovane universitario, ancora alle prese con la scelta della

facoltà: Giurisprudenza? Scienze politiche? Intanto osservavo il mondo, era l'epoca dei Pony Express, di scooter e motorini che impazzavano per le vie di Milano per la consegna di buste e pacchi urgenti. Grazie a un carattere decisamente estroverso e aperto alle relazioni interpersonali, conoscevo tantissima gente e mi

sono chiesto "Perché non provarci?" Nel 1984 ho iniziato con qualche motorino e dopo un anno, nel 1985, fatturavo un miliardo di lire e avevo solo 22 anni. Agli scooter si sono aggiunte vetture furgonate e infine i van dopo che ottenuto la licenza per l'autotrasporto".

Da "qualche motorino" a una flotta



Il Boxer in consegna a Milano Express e, sopra, Alberto Castelli Miceli.

ta di veicoli: oggi Milano Express è una realtà aziendale consolidata, che dà lavoro a 15 dipendenti diretti e con una schiera di collaboratori che arriva a contare fino a 100 autisti nei picchi di lavoro, ad esempio a Natale, e venti veicoli commerciali, dei quali cinque refrigerati per la consegna di frutta e verdura. Core business dell'azienda sono le consegne da Milano a Torino e dintorni, per clienti di grosse dimensioni come Fedex, del quale Milano Express è fornitore privilegiato. "Laddove non riesce il cliente - aggiunge il manager milanese - la consegna la garantiamo noi in ogni condizione meteo: negli anni difficili del grande freddo e della nebbia accecante, siamo stati pionieri della garanzia delle consegne al cliente sempre e comunque". Il parco mezzi è multibrand, perché "in questo modo si possono provare sul campo le differenze, l'affidabilità e le potenzialità di ciascun marchio". Nel 2013 ha fatto capolino la Casa del Leone. "Inizialmente - precisa Alberto Castelli - non ero molto convinto: puntavo a veicoli bifuel, nello stesso tempo mi occorreva un mezzo dal motore affidabile, robusto e con interni confortevoli per distanze medio-lunghe. Devo ammettere che la scelta del Peugeot Boxer è stata veramente azzeccata: è un veicolo dall'abitacolo funzionale e elegante e i consumi sono tutto sommato contenuti rispetto ai competitor. Contestualmente abbiamo inserito alcuni bifuel, ma man mano che andremo a sostituire i veicoli della flotta continueremo a verificare l'opportunità di acquistare veicoli Peugeot, tant'è che nel 2014 abbiamo aggiunto un altro Boxer furgone e quest'anno abbiamo ordinato un Boxer cassonato".

L'evoluzione della flotta viaggia di pari passo con la continua crescita delle attività di Alberto Castelli, che lavora dalle 7 del mattino a mezzanotte e non smette di rendere concreti i frutti della sua straordinaria creatività. "Negli anni giovanili - aggiunge il fondatore di Milano Express - accantonavo i guadagni acquistando case e ho fondato Milano Servizi 2000 per la gestione del patrimonio immobiliare". Più recente l'idea del CastelliGallery, ristorante che sposa cucina e arte, con interni eleganti e atmosfera romantica. "Quando incontravo clienti e fornitori - precisa Alberto Castelli - cercavo un ristorante di riferimento. Allora mi sono chiesto "Perché non aprirne uno?" Ed è nato il locale". E - c'è da scommetterci - le sfide sono tutt'altro che finite.

## BOXER ALLESTITO ONNICAR IN LEGA LEGGERA DI ALLUMINIO

### TANTO SPAZIO NEL VANO DI CARICO, AGILE NELLA GUIDA IN CITTÀ

Il veicolo in fase di consegna quest'anno a Milano Express è un Peugeot Boxer 435 2.2 da 150 cv equipaggiato con FAP, propulsore in grado di sviluppare 110 kW e 350 Nm a 1.750 g/min. Rispetto alla versione da 110 cv, il motore adotta un modo di raffreddamento dei pistoni e una cartografia del motore specifici, caratteristiche che lo rendono alleato migliore in città e su strada per tragitti più lunghi. L'allestimento (a cabina singola) consente un peso totale a pieno carico di 3,5 t e portata utile di 1,2 t con un vano di carico facilmente accessibile in sicurezza grazie alla larghezza utile di 1,87 m e 1,42 m tra i passaruota, all'apertura delle porte posteriori a 96° che può arrivare fino a 180° grazie al tirante retrattile e alle porte laterali scorrevoli.

Nonostante le dimensioni - il veicolo allestito è lungo 6,370 m, largo 2,2 m e alto 3,250 m - la guida è semplice e sicura grazie ai tanti equipaggiamenti di aiuto alla guida e di sicu-

rezza moderni e tecnologici: ABS, ESP, AFU (Assistenza alla Frenata di Emergenza), airbag conducente e alzacrystalli elettrici, nonché separatore vano cabina in lamiera con vetro scorrevole che contribuisce al comfort acustico e permette di poter visionare in ogni momento il vano di carico. Il veicolo fa parte della gamma di Boxer della terza generazione - lanciata da Peugeot l'anno scorso - allestiti, interamente prodotti in Italia, nello stabilimento di Val di Sangro, e trasformati nel sito di Corneliano d'Alba, in provincia di Cuneo, da Onnicar, azienda specializzata nella realizzazione di allestimenti interamente in lega leggera di alluminio. Rispetto agli allestimenti tradizionali in ferro, quelli in lega d'alluminio garantiscono minore peso, quindi tara ridotta, che significa maggiore portata utile, minore consumo di carburante, minore emissione di gas nocivi, minore rischio di sovraccarico e minore usura del veicolo.



# FACCIAMO SQUADRA CON TE.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT  
SPONSOR  
DELLA  
NAZIONALE  
ITALIANA  
RUGBY



## VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. UNA GAMMA FORTE, ROBUSTA E IN CONTINUA EVOLUZIONE.

Peugeot ama Italia. La prova è il nuovo Partner: oggi più sicuro e tecnologico, perché dotato di retrocamera e Grip Control. Scoprite la sua grande capacità di carico con fino a 4 m<sup>3</sup> e lunghezza utile di carico superiore a 3 metri. Disponibile con motori BlueHDi Euro 6 o in versione elettrica o 4x4. Scoprite anche l'ampia gamma dei Veicoli Commerciali Peugeot: 6 modelli in più di 300 versioni personalizzabili e convenienti. Informatevi su [peugeotprofessional.it](http://peugeotprofessional.it) o presso gli Showroom Peugeot. Siamo forti per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

# MOBILITÀ

IVECO BUS

## L'autobus passa da Vysoké Myto

GUIDO PRINA  
VYSOKÉ MYTO

Nell'anno del quarantesimo compleanno, Iveco, e in particolare Iveco Bus, festeggia anche i 120 anni dello stabilimento di Vysoké Myto, in Repubblica Ceca, testimonianza concreta del ruolo di global player che il brand torinese ha saputo conquistare nei decenni. Una settimana di festeggiamenti è stata dedicata ai dipendenti di Vysoké Myto e al pubblico, culminati nella giornata del 4 giugno, nel corso della quale il management Iveco ha ricevuto autorità, stampa internazionale e clienti. All'evento hanno preso parte Jan Hamáček, Presidente della Camera dei Deputati del Parlamento della Repubblica Ceca, Andrej Babis, Ministro della Finanza, e Aldo Amati, Ambasciatore Italiano in Repubblica Ceca. Ad accogliere gli ospiti c'erano Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Sylvain Blaise, Responsabile Global Bus CNH Industrial e Jirí Vanek, Responsabile di Iveco Czech Republic.

Con una superficie di oltre 225mila mq e una produzione di oltre 3mila veicoli all'anno, lo stabilimento di Vysoké Myto, sede principale di Iveco in Repubblica Ceca, è oggi il più grande complesso di produzione di veicoli commerciali dell'Europa Centrale e dell'Est e tra le maggiori realtà produttive di autobus in Europa. In Repubblica Ceca Iveco è il principale datore di lavoro: Vysoké Myto occupa oltre 3.100 dipendenti e fornisce lavoro a altre 1.700 persone grazie a contratti di subappalto. "Oggi Iveco Bus contribuisce fortemente alla crescita dell'economia ceca - ha dichiarato Pierre Lahutte - solo nel 2014 l'impianto di Vysoké Myto ha prodotto 3.288 autobus, di cui il 94 per cento per il mercato europeo, tra cui in particolare Francia, seguita da Germania, Benelux, Slovacchia e Italia. Siamo molto orgogliosi di poter festeggiare oggi l'attività e la continua crescita di questo impianto, che ha un ruolo chiave nell'economia del Paese e



LO STORICO STABILIMENTO CELEBRA IL 120° ANNO DI ATTIVITÀ. CON UNA SUPERFICIE DI OLTRE 225MILA MQ E UNA PRODUZIONE DI OLTRE 3MILA VEICOLI L'ANNO, IL SITO DI VYSOKÉ MYTO, SEDE PRINCIPALE DI IVECO IN REPUBBLICA CECA, È OGGI IL PIÙ GRANDE COMPLESSO PRODUTTIVO DI VEICOLI COMMERCIALI DELL'EUROPA CENTRALE E DELL'EST E TRA LE MAGGIORI REALTÀ PRODUTTIVE DI AUTOBUS NEL VECCHIO CONTINENTE.



La linea di assemblaggio di Iveco Bus a Vysoké Myto.

dove Iveco ha fatto il più importante investimento che un'azienda può fare: investire nel futuro".

Fu Josef Sodomka, artigiano e imprenditore, a iniziare la propria attività nel 1895 a Vysoké Myto e a segnare così l'inizio della storia dello stabilimento. L'azienda del lungimirante imprenditore ceco è diventata nel corso degli anni uno degli hub principali della produzione di autobus e, attraverso i diversi marchi che si sono succeduti nel corso degli anni fino a Iveco Bus, ha segnato la storia economica del Paese. A Vysoké Myto Iveco Bus produce l'autobus urbano Urbanway progettato per il trasporto pubblico nelle aree urbane, e il Crossway, veicolo di punta della gamma interurba-

na, nato proprio nello stabilimento ceco.

Concepito per il trasporto interurbano e scolastico, grazie alle sue qualità di mezzo affidabile e polivalente, il Crossway è oggi il veicolo interurbano leader in Europa, con oltre 24mila unità prodotte, di cui circa 3.200 nel corso del 2014. "Il Crossway - ha commentato Sylvain Blaise - è una pietra miliare nella storia di Vysoké Myto, e in assoluto è stato il veicolo che maggiormente ha contribuito a raggiungere la cifra record di un totale di 120mila autobus prodotti nello stabilimento dalla sua fondazione". Nel suo intervento la Responsabile Global Bus CNH Industrial ha inoltre posto l'attenzione sulle forti radici su cui si fonda la storia di Iveco Bus, ma anche sul futuro del brand, con un focus sugli aspetti di prodotto e di mobilità sostenibile e sulla leadership europea del marchio nel settore delle trazioni alternative e del metano in particolare.

"Molte città in Europa - ha detto Sylvain Blaise - stanno investendo nel gas naturale e nell'ibrido e noi supportiamo questa scelta virtuosa con i nostri veicoli. Iveco e Iveco Bus sono leader europei nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale, con oltre 25 anni di esperienza". Nel corso dei festeggiamenti per i 120 anni di Vysoké Myto gli ospiti hanno anche avuto l'opportunità di assistere alla presentazione ufficiale di Ales Loprais, il pilota ceco ufficialmente entrato in qualità di componente ufficiale del Team Petronas De Rooy Iveco, a conferma ulteriore del forte legame tra Iveco e la Repubblica Ceca. Presentando il pilota, Pierre Lahutte ha commentato: "Da oggi, Ales gareggerà con i colori di Iveco e con quelli della Repubblica Ceca nel mondo e potrà contare sul tifo degli oltre 3.100 dipendenti di Vysoké Myto". Tra i veicoli delle gamme Iveco e Iveco Bus esposti per l'occasione, ad attirare l'attenzione è stato soprattutto l'Iveco Powerstar, veicolo protagonista della Dakar.

### LA NUOVA GENERAZIONE URBANWAY E CROSSWAY PER LA MOBILITÀ URBANA E INTERURBANA

#### LE SOLUZIONI IVECO PER IL CORTO E MEDIO RAGGIO

Urbanway e Crossway sono le proposte Iveco Bus nel segmento urbano e interurbano. Urbanway è il bus urbano di nuova generazione, primo veicolo della gamma Euro 6, interamente ripensato da Iveco Bus e modello di accessibilità. È disponibile nelle lunghezze di 10,5 m, 12 m e 18 m a due, tre o quattro porte. Il veicolo integra l'esclusiva tecnologia Iveco HI-SCR per Euro 6 e i nuovi motori Tector 7 e Cursor 9 su una struttura completamente riprogettata, che combina i benefici di una resistenza superiore a una significativa riduzione di peso. Il design deciso si abbina a un ambiente passeggeri completamente ridisegnato e a una nuova area conducente che adotta il migliore standard della categoria per comfort ed ergonomia, l'EBSF, European Bus System of the Future. Ogni dettaglio dell'Urbanway è stato pensato per ridurre i costi di esercizio: non solo i propulsori efficienti ed economici ma anche la carrozzeria studiata in ogni particolare per semplificare le operazioni di manutenzione. I diesel Euro 6, sviluppati



da FPT Industrial, sono proposti nelle cilindrate da 6.7 litri (Tector 7) e 8.7 litri (Cursor 9). Dotati d'iniezione Common Rail, offrono più silenziosità e meno vibrazioni. L'Urbanway Tector 7, proposto nelle lunghezze 10,50 m e 12 m, è caratterizzato da leggerezza e da una architettura longitudinale senza rinvio ad angolo. Permette una capacità passeggeri significativamente maggiore oltre che efficienza e consumo ridotto. L'Urbanway Cursor 9, proposto nelle lunghezze 12 m e 18 m, ha un'architettura trasversale che permette altissime prestazioni con potenze da 310 a 400 cv; quest'ultima, applicata sul modello 18 m articolato, è dotata di turbo a geometria variabile per un'elevata velocità commerciale anche a pieno carico e nelle salite più impegnative. Il sistema HI-SCR garantisce il livello di emissioni Euro 6 senza ricorso all'EGR e con il solo uso dell'SCR, permettendo così al motore di lavorare a una temperatura ottimale. Un vantaggio per i consumi e una grande semplificazione per il filtro DPF che è passivo e con ridotte necessità di manutenzione. Urbanway è configurabile in moltissime versioni, dall'autobus standard sino al cosiddetto BRT (veicolo ad alto livello di servizio). Crossway è un autobus versatile che con i diversi layout disponibili si adatta facilmente alle esigenze di tutti i clienti. Con una capacità massima che varia da 47 a 61 posti (a seconda del modello, della lunghezza e dell'omologazione del veicolo) offre una grande reception di passeggeri e ottima maneggevolezza, il tutto al prezzo migliore possibile. La versione Line è la scelta ideale per il trasporto passeggeri a corto e medio raggio: si distingue per il basso consumo di carburante, gli intervalli di manutenzione più distanziati e uno spazio per il conducente concepito per soddisfare gli standard ergonomici più elevati, il tutto in un ambiente sicuro e confortevole.

La versione Pro è la risposta perfetta per tutti i clienti alla ricerca di



un veicolo per il trasporto regionale o misto: Crossway Pro è un veicolo flessibile che offre tutte le caratteristiche pratiche di un veicolo interurbano e il comfort di un autobus di linea. Non a caso, il mix di dispositivi che facilitano l'accesso e le dotazioni da autobus turistico gli consentono di viaggiare in città ma anche di operare nel segmento interurbano premium. Nella versione Low Entry, Crossway si propone sia per il trasporto urbano che interurbano. Il concetto di Low Entry (pianale ribassato) assicura un'accessibilità eccellente ai passeggeri in fase di salita e discesa dal veicolo. Crossway LE è disponibile in tre lunghezze - 10,8 m, 12 m e 13 m - con numerose possibilità di layout dei sedili.

Due le versioni proposte a due o tre porte: Line per il trasporto suburbano e interurbano, City per i tragitti urbani e suburbani. Il pavimento piatto tra la porta anteriore e quella intermedia facilita l'accesso a tutti i passeggeri ed è anche possibile equipaggiare i veicoli con rampa elettrica o manuale, con uno spazio interno dedicato alle persone a mobilità ridotta.



DAIMLER BUSES

# Sicurezza priorità assoluta

PIETRO VINCI  
STOCCARDA

Anche in autobus nessun compromesso in fatto di sicurezza. Daimler Buses, produttore leader in Europa, è all'avanguardia anche nel campo delle tecnologie per la sicurezza, dove i due marchi di riferimento, Mercedes-Benz e Setra, condividono una grande tradizione. Che si tratti di autobus urbani o da turismo, Daimler mette a disposizione degli operatori mezzi e dotazioni di alto livello ma, avverte, "le tecnologie per la sicurezza da sole servono a poco, se i bus operator non ordinano questo tipo di equipaggiamenti e gli autisti non li utilizzano in modo consapevole. Come dimostrano le statistiche sugli incidenti, questa interazione fra produttori, imprenditori e autisti funziona: l'autobus risulta ormai da anni un mezzo di trasporto straordinariamente sicuro". Per Mercedes-Benz e Setra la sicurezza non si cela soltanto nei singoli equipaggiamenti ma è il frutto di un sistema globale che pur essendo composto da molteplici elementi ruota innanzitutto intorno a una vasta gamma di innovativi equipaggiamenti, specifici per ogni veicolo e tipo di impiego, concepiti con l'obiettivo di migliorare costantemente la sicurezza attiva e passiva. Si spazia dai sistemi di assistenza alla guida fino agli impianti di segnalazione degli incendi di serie a bordo di tutti gli autobus. Alle tecnologie per la sicurezza si affiancano i training per gli autisti. Qui entra in gioco il marchio di servizi Omniplus, con cui Daimler Buses offre diverse tipologie di corsi sia presso i clienti che nei centri di guida sicura. Dal marzo 1993 sono

oltre 15mila i conducenti che hanno partecipato. I corsi intensivi forniscono agli autisti ampie informazioni sui molteplici sistemi tecnologici a bordo degli autobus, nonché sulle modalità di utilizzo e sui relativi comandi. In questo modo, i conducenti possono sfruttare pienamente le potenzialità di efficienza e di sicurezza offerte dagli autobus moderni. Il sistema di sicurezza globale si estende anche alla manutenzione responsabile del veicolo e all'utilizzo di ricambi originali certificati negli interventi di assistenza.

A monte di ogni discorso sulla sicurezza c'è l'autista. Sia che si tratti di modelli da turismo che di linea, gli autobus Mercedes-Benz e Setra vogliono distinguersi sempre per la guidabilità esemplare. Che significa cruscotti ampi e razionali, sedili, posizione di seduta, strumenti e comandi che con-

corrono a creare una postazione di lavoro perfetta. Inoltre, finestrini profondamente ribassati e retrovisori funzionali garantiscono al conducente la migliore visuale possibile. Significa anche tarature dell'assetto dinamiche ma al tempo stesso confortevoli, freni di facile dosaggio ma potenti, sistemi sterzanti reattivi e precisi, diametri di volta straordinariamente ristretti in tutte le varianti, motori silenziosi e brillanti, maneggevoli leve del cambio a joystick o cambi automatici armonizzati. Un valido esempio di applicazione pratica del sistema di sicurezza globale è rappresentato dagli autobus da turismo Mercedes-Benz Travego e dalle gamme di modelli Setra Top-Class 500 e ComfortClass 500. L'Electronic Stability Program (ESP) è obbligatorio per tutti gli autobus da turismo del Gruppo Daimler mentre a



Gli autobus Setra e Mercedes-Benz offrono precisi requisiti di sicurezza.

DISPONIBILE SUI TURISTICI MERCEDES-BENZ E SETRA

## ANCHE PER GLI AUTOBUS I VANTAGGI DEL NUOVO OM 471

Il più recente gioiello tecnologico Daimler, il motore OM 471 Mercedes-Benz di ultima generazione, è disponibile anche per gli autobus da turismo di EvoBus (Mercedes-Benz e Setra).

Nelle versioni a tre assi del Mercedes-Benz Travego e della gamma Setra ComfortClass 500 è possibile installare a richiesta la variante da 350 kW/476 cv di potenza con una coppia di 2.300 Nm. Di serie, questi modelli sono equipaggiati con il più compatto 6 cilindri in linea OM 470 da 10,7

litri.

Questo livello di potenza dell'OM 471, nei modelli di punta Setra TopClass, è addirittura di serie. Su questi autobus da turismo a pianale super-rialzato è possibile montare a richiesta anche la versione da 375 kW/ 510 cv con coppia massima di 2.500 Nm.

In particolare, l'autobus a due piani Setra S 431 DT si distingue non soltanto per la sua altezza ma anche per la straordinaria vigoria del suo motore di serie, l'OM 471 da 510 cv e 2.500 Nm.



### LA SICUREZZA IN AUTOBUS SECONDO MERCEDES-BENZ E SETRA

- 1955 sospensioni pneumatiche a ruote indipendenti (Setra)
- 1964 retarder (Setra)
- 1974 modello O 303 con roll-bar integrati e zone di deformazione ad assorbimento di energia (Mercedes-Benz)
- 1981 ABS (Mercedes-Benz)
- 1984 ABS di serie (Setra)
- 1985 ambio elettropneumatico EPS per il modello O 303 (Mercedes-Benz)
- 1997 sistema frenante elettropneumatico EBS per Citaro (Mercedes-Benz)
- 2002 ESP su Travego (Mercedes-Benz)
- 2005 Tempomat con regolazione della distanza e limitatore di velocità in discesa
- 2006 sistema antisbandamento per gli autobus da turismo

eseguire gran parte di tutti gli interventi frenanti, a seconda del cambio adottato, provvede un retarder ad acqua secondario tanto potente quanto leggero ed esente da usura. Inoltre, l'asse posteriore aggiunto del modello a tre assi dispone di sospensioni a ruote indipendenti sicure e confortevoli mentre l'impianto di controllo della pressione pneumatici (a richiesta) segnala tempestivamente eventuali forature e la telecamera per la retromarcia assistita e il segnalatore di retromarcia, anch'essi a richiesta, facilitano le manovre. A bordo è presente un impianto di segnalazione incendi per l'intero vano motore di serie, a cui si aggiungono un impianto di riscaldamento supplementare e un impianto antincendio (a richiesta).

#### AVANZATA PROTEZIONE PASSIVA

E se dovesse verificarsi un incidente, in caso d'impatto il sistema di protezione passiva Front Collision Guard fa scorrere il sedile di guida all'indietro, per garantire un maggiore spazio di sopravvivenza all'autista, mentre speciali elementi anticollisione assorbono l'energia d'urto in modo mirato. Fra le tecnologie per la sicurezza degli autobus extraurbani e da turismo Mercedes-Benz e Setra, concepite specificatamente per i profili di velocità e d'impiego di questi veicoli, spiccano soprattutto il sistema antisbandamento e il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza. Si tratta di equipaggiamenti che la Casa di Stoccarda offre da anni e che, a partire dall'autunno, saranno obbligatori a bordo degli autobus da turismo immatricolati per la prima volta nell'Unione Europea.

Attraverso un sistema radar, l'AEBS (Advanced Emergency Braking System) rileva sia i veicoli che precedono che quelli fermi, calcolando continuamente la differenza di velocità con il proprio veicolo. Nel caso in

PER MERCEDES-BENZ E SETRA LA SICUREZZA IN AUTOBUS NON SI CELA SOLTANTO NEI SINGOLI EQUIPAGGIAMENTI MA È IL FRUTTO DI UN SISTEMA GLOBALE CHE PUR ESSENDO COMPOSTO DA MOLTEPLICI ELEMENTI RUOTA INNANZITUTTO INTORNO A UNA VASTA GAMMA DI INNOVATIVI EQUIPAGGIAMENTI, SPECIFICI PER OGNI VEICOLO E TIPO D'IMPIEGO, CONCEPTI CON L'OBIETTIVO DI MIGLIORARE COSTANTEMENTE LA SICUREZZA ATTIVA E PASSIVA.

cui l'attività del conducente, rimanendo invariata, dovesse comportare come conseguenza un'inevitabile collisione, all'inizio il sistema emette una serie di segnali, mentre il veicolo avvia automaticamente una frenata parziale. Se tuttavia il guidatore non reagisce ancora e si rischia una collisione imminente, il veicolo interviene automaticamente con una frenata d'emergenza. L'Active Brake Assist 3 adesso è ancora più potente. Se l'AEBS riduce drasticamente la velocità nelle situazioni di pericolo, l'ABA 3 rallenta l'autobus da turismo di fronte agli ostacoli fermi, avviando una frenata d'emergenza, fino a completo arresto. L'attuale Active Brake Assist 3 (ABA 3) è disponibile sia per le serie premium di autobus da turismo Mercedes-Benz Travego, Setra Top-Class 500 e Setra ComfortClass 500 che per l'autobus bipiano Setra S 431 DT. Mercedes-Benz e Setra montano l'Active Brake Assist 3 di serie a condizione che il cliente ordini il veicolo con il Tempomat con regolazione della distanza (ART), il cui sistema radar costituisce la base dell'ABA 3. Se rileva la presenza di un veicolo che precede lentamente, ART rallenta automaticamente il veicolo, fino a quando non raggiunge la distanza di sicurezza pre-impostata dal conducente in funzione della velocità. Dopodiché mantiene costante la distanza raggiunta. Altri utili strumenti sono il sistema antisbandamento SPA, il limitatore di velocità in discesa DBL, l'Attention Assist contro l'affaticamento del driver.

Importante novità è l'esclusivo dispositivo antiflessione ATC a bordo dell'autobus snodato urbano ed extraurbano Citaro G e del derivato Capa-City L. Il dispositivo Articulated Turntable Controller, con la sua regolazione dinamica, dosa lo smorzamento idraulico dello snodo in modo rapido e soprattutto secondo necessità, in base tra l'altro all'angolo di sterzata, all'angolo di flessione, alla velocità e al carico.

**FRANCESCO TUSINO, DIRETTORE TECNICO DI SOLARIS ITALIA**

**“NUOVO TELAIO SU SOLIDITÀ E QUALITÀ DELLA PRECEDENTE GENERAZIONE”**

Bus standard di 12 metri e articolato di 18 metri, al circuito di Vairano di Vidigulfo ci mettiamo al volante del New Urbino, la cui gamma sarà completata entro la fine del 2016 in modo che l'intero portafoglio prodotti Solaris sarà disponibile con il nuovo design, quello premiato a Berlino con l'IF Award 2015. Intanto il nuovo autobus polacco sta già facendo il giro dell'Europa. La prima unità che ha lasciato lo stabilimento di Bolechowo, nei pressi di Poznan, è già operativa all'interno della rete pubblica regionale di Monaco di Baviera, messa su strada dal gestore privato Josef Etenhuber. Restando in Germania, oltre a cinque unità da 12 metri acquistate da operatori privati, il contratto di maggior rilievo è arrivato da Bogestra, operatore di TPL nella zona

della Ruhr, che ha acquistato 14 unità del New Urbino 18, cui si affiancano tre veicoli totalmente elettrici nella città di Hannover. Naturalmente la Polonia fa la parte del leone: un New Urbino 12 opera a Wejherowo, due a Grudziadz, quattro (uno da 18 e tre da 12 metri) a Plock. E in Italia? "Il primo bus da 12 metri nonché 500esimo bus venduto in Italia - spiega Francesco Tusino, 34 anni, Direttore Tecnico di Solaris Italia, dal 2004 nella squadra del produttore polacco - è andato ad aumentare la flotta dell'operatore SUN di Novara e ATM Genova ha ordinato due unità da 18 metri. I nostri veicoli sono apprezzati innanzitutto per la qualità: solidità di base, nota dalla precedente generazione, e componenti di qualità (assali ZF e trasmissioni Voith). Sulla base

di questi elementi il telaio è stato completamente riprogettato, ottenendo la diminuzione del peso e un avanzamento dello sviluppo tecnologico. Il risultato: Solaris New Urbino è un bus service friendly".

Fino al 2016 la proposta Solaris Italia nella partecipazione alle gare vedrà in parallelo il modello precedente e la nuova generazione, che saranno scelti sulla base del capitolato tecnico. In parallelo Solaris propone un servizio post vendita che ha come elemento nevralgico il magazzino centrale ricambi ubicato a Reggio Emilia, praticamente al centro dell'area di maggiore presenza Solaris, e 23 officine autorizzate, dislocate sul territorio in modo da garantirne la presenza nelle città dov'è operativa la presenza di veicoli del costruttore polacco.



**SOLARIS**

**“Con New Urbino pronti alla ripresa”**

SULL'ONDA DELL'ENTUSIASMO DELLA GARA DI ATM MILANO PER 250 UNITÀ, LA DIVISIONE ITALIANA DEL PRODUTTORE POLACCO SFODERA TUTTE LE ARMI A SUA DISPOSIZIONE PER AGGREDIRE IL MERCATO DEL TPL. "SIAMO ANCORA IN UNA FASE DI STABILE DEFICIT DELLA DOMANDA, MA NOI SIAMO IN CONTROTENDENZA: OGGI SOLARIS COMPETE ALLA PARI TRA I BIG PLAYER DEL SETTORE. QUANDO QUEST'ULTIMO RIPRENDE FIATO, NON CI MANCHERÀ NULLA PER SFONDARE: TECNOLOGIA, DESIGN, RETE VENDITA E ASSISTENZA", DICHIARA ALBERTO FIORE, GENERAL MANAGER SOLARIS ITALIA, MENTRE ALLE SUE SPALLE UN ESEMPLARE DELLA NUOVA GENERAZIONE DI AUTOBUS DAL PREMIATO DESIGN SFIORA LA "MINERVA IMBELLE" DI PAVIA.

**MAX CAMPANELLA**  
PAVIA

Nel centro di una delle piazze più frequentate di Pavia, davanti alla "Minerva imbelles" non può non farsi notare il New Solaris Urbino. Con il suo aspetto

originale, tanto apprezzato dagli ingegneri e design berlinesi che gli hanno assegnato l'IF Design Award 2015, lo vediamo passare piano, leggero, quasi non volesse disturbare la statua della dea vestita di marmo. Complice un bel sole pomeridiano, il mo-

numento - opera di Francesco Messina e restaurato quattro anni fa - sembra fare da giusto scenario a questo bus dell'est Europa al quale gli italiani cominciano ad abituarsi grazie a una serie di gare ottenute dal costruttore polacco, in primis

produttore polacco dopo una brillante carriera nella Divisione Autobus di Mercedes-Benz - sta tutto nei numeri, oltre che nella soddisfazione di gare aggiudicate, che naturalmente favoriscono la presenza ormai stabile del nostro marchio: nel

che oggi a ragione si colloca tra i big player del mercato dell'urbano. La marcia in più deriva dal design del nuovo Urbino, premiato a Berlino: se finora Solaris era nota per la produzione di tecnologia all'avanguardia, oggi a quest'ultima si ag-

9 a 18,75 metri e ampie varianti per la ricarica delle batterie. La differenza con la precedente generazione sta tutta nell'estetica, apprezzata al punto da darci ulteriore spinta nell'aggressione al mercato. Resta invece intatto tutto ciò che ha fatto dell'Urbino un autobus di fama europea, a cominciare dal livello altissimo di qualità di prodotto: il veicolo è realizzato al cento per cento in acciaio inox, anche se questo può voler dire dover ridurre di qualche unità il numero di passeggeri trasportabili. New Urbino non si è privato di tale tecnologia affidabile, ma è stato oggetto da parte di Solaris di un profondo studio teso allo sviluppo di nuove tecnologie che permettono di alleggerire in maniera sensibile l'autobus, ferma restando l'altissima sicurezza dell'acciaio inox".

Tutti elementi che concorrono a dare ad Alberto Fiore e al suo team italiano una straordinaria fiducia nel futuro, anche in quello a breve termine. "Il mercato - afferma il manager Solaris - è oggi ai minimi storici, ma dovrà pure riprendersi. E Solaris sarà pronta a conquistare nuove quote, fornendo al mercato ciò di cui ha bisogno, ovvero tutte le attività necessarie di vendita e post vendita, altro nostro punto di forza. Guardo al futuro con ottimismo perché questa fiducia deriva dai clienti: in Italia il 50 per cento di chi acquista Solaris torna ad acquistare Solaris. Questo ci riempie d'orgoglio e dimostra che siamo sulla strada giusta in termini di qualità del prodotto e servizio".

Intanto per far conoscere agli operatori il nuovo bus saranno organizzati dei road show che coinvolgeranno una decina di big player del TPL. "Vogliamo - afferma Alberto Fiore - far toccare con mano il frutto del lavoro svolto dai nostri progettisti, le nuove soluzioni tecnologiche realizzate: in Italia siamo i primi a promuovere dei road show per il TPL, perché crediamo nella ripresa del mercato e inventiamo nuove strategie per dimostrare questa fiducia. Abbiamo il prodotto e gli uomini giusti: ora si faccia avanti il mercato".



**Alberto Fiore, Direttore Generale Solaris Italia**

quella per 250 unità ad ATM Milano. E come Minerva vince non impugnando la lancia con la punta, allo stesso modo Solaris punta a scendere nell'arena del TPL con una strategia completamente nuova, di rottura rispetto al passato per il settore della mobilità urbana: confermati i motori di successo della precedente generazione, una nuova costruzione sviluppata per tutti i propulsori, strada facendo la nascita di nuovi componenti della famiglia andranno ad affiancare le versioni da 12 e 18 metri e, per far apprezzare le qualità del nuovo modello, road show dedicati agli operatori del TPL. "Lo sviluppo di Solaris in Italia - afferma Alberto Fiore, 49 anni, Direttore Generale Solaris Italia, dal 2008 in forze al

segmento urbano Solaris detiene una quota del 10 per cento e per l'anno in corso ci aspettiamo una chiusura a oltre cento unità, che sono già consolidate nel portafoglio ordini, e un incremento di quota, nell'ambito di un mercato che purtroppo riteniamo resti ancora stabile, quindi al di sotto delle 1.500 unità. Ma la nostra visione è a lungo termine e siamo proiettati al 2016".

Da qui all'anno prossimo anche in Italia Solaris prevede, in controtendenza, di continuare a crescere. In che modo? "Facendo conoscere - risponde Alberto Fiore - un prodotto che fino a qualche anno fa era praticamente sconosciuto. La gara di ATM Milano ha ulteriormente consolidato la presenza di Solaris,

giunge un "vestito" di tutto rispetto. E poiché in Italia il design ha un suo valore, perché in ogni città il desiderio dei semplici cittadini è avere autobus di bell'impatto, evidentemente Solaris in Italia ha una marcia in più. Se a questi elementi si aggiungono i nostri tradizionali punti di forza, prezzo competitivo e veicoli risparmiatori, anche per gli amministratori pubblici Solaris è una scelta vincente, visto che è vantaggiosa per le casse comunali".

Altro aspetto curato dal produttore polacco è il focus su sicurezza e ambiente. "Abbiamo sviluppato e, con il New Urbino, continuiamo a sviluppare - prosegue il General Manager di Solaris Italia - un prodotto elettrico, con gamme che vanno da

# LOGISTICA

HONEYWELL SCANNING AND MOBILITY

## “OTTIMIZZARE TRASPORTI E MAGAZZINO”

MARCO MAFFINA, COUNTRY SALES MANAGER ITALY DELLA DIVISIONE SCANNING E MOBILITY DELLA MULTINAZIONALE AMERICANA, FA IL PUNTO SULLA PRESENZA NEL NOSTRO PAESE DI HARDWARE PER LA RACCOLTA DI DATI SPECIFICAMENTE SVILUPPATI DA HONEYWELL PER LE OPERAZIONI DI CHI SI OCCUPA DI TRASPORTO E LOGISTICA: “MA IL NOSTRO APPROCCIO METTE L’HARDWARE IN SECONDO PIANO: ASSISTIAMO IL CLIENTE SIN DALL’INIZIO PER INDIVIDUARE IL GIUSTO MIX DI TECNOLOGIE E DEVICE ADATTI ALLE SUE ESIGENZE”.



Marco Maffina, Country Sales Manager Italy della divisione Scanning e Mobility di Honeywell.

LINO SINARI  
MONZA

In un mondo che richiede sempre più insistentemente soluzioni rapide ed efficienti anche nel trasporto, accade di frequente che le aziende, alla strenua ricerca di strumenti innovativi e ad alta tecnologia, si rivolgano fuori dei nostri confini. E invece spesso basterebbe “affacciarsi alla propria” finestra per scoprire che, quasi all’altro lato della strada dell’azienda, esiste una realtà in grado di rispondere con efficacia alle proprie esigenze. Un esempio arriva da Monza, a quattro passi da Milano e lungo la direttrice che unisce il capoluogo meneghino a Como e Lecco, dove è ubicata la multinazionale americana Honeywell. Suddivisa in tre macro Business Unit, Honeywell Scanning e Mobility si occupa di tracciabilità e mobilità, a capo della quale nel nostro paese c’è Marco Maffina, una formazione in Information Technology all’Università di Milano e una carriera iniziata nel 1998 in Telxon, nel settore dei lettori di codici a barre. A seguire Marco Maffina entra nella filiale di Milano di LXE (oggi brand di proprietà Honeywell), specialista in terminali per la logistica di magazzino, dove si è occupato di dare vita a un gruppo organico e strutturato dedicato alla vendita. Un’esperienza che lo porterà all’attenzione del management di HandHeld Product che gli assegna il ruolo di Channel Sales Manager per tre anni, durante i quali si occupa di sviluppare nuovi canali di distribuzione sul territorio italiano. A quel punto Marco Maffina entra in Ho-

neywell in seguito all’acquisizione di HandHeld Product, dove intanto ricopre il ruolo di Sales Manager. In seguito alla fusione al manager viene assegnata la guida della divisione Scanning & Mobility: in qualità di Country Sales Manager, Marco Maffina ha la responsabilità di guidare la filiale italiana della Divisione, sostenerne la crescita e definire le strategie di business, con l’obiettivo di rafforzarne ulteriormente le quote di mercato.

Honeywell Scanning and Mobility è una società leader nella produzione di hardware per la raccolta di dati basati su tecnologia laser e Imager a elevate prestazioni, compresi computer portatili e scanner di codici a barre “rugged” (ovvero resistenti alle situazioni estreme), soluzioni per l’identificazione in radiofrequenza, soluzioni vocali e funzioni di

stampa. Con uno dei più ampi portafogli di prodotti nel settore della raccolta dati e identificazione automatica, Honeywell offre prodotti hardware per la raccolta di dati alle società di vendita al dettaglio, sanitarie, di trasporti e logistica al fine di ottimizzare le operazioni e l’assistenza al cliente. Inoltre, Honeywell offre soluzioni professionali, servizi e software avanzati che aiutano a gestire in modo efficace dati e attività. “I nostri prodotti - spiega Marco Maffina - sono venduti in tutto il mondo mediante una rete di partner distributori e rivenditori: nella sede di Monza operano 15 dipendenti. Il trasporto, come parte fondamentale della supply chain, rientra pienamente nel nostro focus: abbiamo accordi globali con aziende di trasporto di grosse dimensioni, alle quali proponiamo sistemi integrati e

piattaforme open assolutamente in grado di soddisfare ogni esigenza di flessibilità, sia che si tratti di aziende che effettuano trasporto sia che si tratti di concessionarie o di aziende che si occupano esclusivamente di logistica. Le nostre linee di prodotto si rivolgono sia a chi si occupa del magazzino sia a chi esce o accede al magazzino, con l’obiettivo di seguire l’intero flusso della catena logistica, dall’uscita della merce al suo arrivo a destinazione, con tutto quello che ne consegue in termini di tracciabilità”.

Uno degli elementi che contraddistinguono l’attività di Honeywell è rappresentato dall’approccio al cliente. “Nel confronto con il cliente - illustra Marco Maffina - la

parte hardware assume un aspetto secondario: una volta contattato il nostro network specializzato si reca sul posto per verificare quale sia la problematica da affrontare. Dopodiché Honeywell dispone di brevetti, patenti e tecnologie all’avanguardia che consentono di rispondere alla specifica esigenza: lettura di qualunque codice a barre, della targa di un veicolo per risalire alla sua storia ecc. Ad esempio siamo in grado di integrare piattaforme di Windows o Android”.

Dalle aziende di trasporto e logistica - che costituiscono oggi la fetta più grossa del business della Divisione Scanning and Mobility - Honeywell è oggi divenuta, grazie all’acquisizione di LXE, leader di mercato nella logistica di magazzino. “Oggi - afferma Marco Maffina - stiamo portando con successo la tecnologia 3G al posto del wi-fi, rispetto al quale è meno costoso da installare e mantenere: dopo il passaggio al wi-fi dal carico-scarico seriale dei dati su terminale, questa è la terza generazione evolutiva per una gestione della logistica rapida, efficace e a basso costo. In un periodo storico nel quale tutte le aziende prestano attenzione ai costi, Honeywell propone piattaforme aperte in grado di realizzare tale esigenza e proiettarsi avanti nel futuro: abbiamo un altissimo tasso di clienti che riacquistano piattaforme Honeywell, puntando a essere costantemente aggiornati con quanto offre una tecnologia che non smetterà mai di avanzare”.



Honeywell è un’azienda all’avanguardia per soluzioni tecnologiche.

UNISCE LA SEMPLICITÀ TIPICA DI UN PORTATILE A PRESTAZIONI APPLICATIVE AVANZATE

## DA HONEYWELL IL NUOVO COMPUTER VEICOLARE THOR VM3

Realizzato per resistere alle condizioni estreme nei centri di smistamento, negli stabilimenti produttivi e nelle operazioni di scarico, il nuovo Honeywell Thor VM3 è il computer veicolare mobile full-size più potente. L’innovativo dispositivo di Honeywell unisce la semplicità tipica di un portatile a prestazioni applicative avanzate, questo dispositivo offre agli operatori lo strumento giusto per migliorare la produttività e l’accuratezza delle operazioni.

Thor VM3 offre il miglior dispositivo della sua

categoria grazie alla sua integrazione di sistemi semplice e facile oltre alla flessibilità di compatibilità con i sistemi operativi multipli. Lo strumento di Honeywell include il più ampio display disponibile per computer veicolari basati sulla piattaforma Windows CE e integra le migliori tecnologie della linea Thor come Smart Dock e il pannello frontale sostituibile che consente una migliore produttività per i lavoratori, minimizza i costi di manutenzione ed è in linea con la compliance IT.

Thor VM3 offre le ultime funzionalità in ambito

sicurezza e miglioramento della produttività e opera per massimizzare attività quali prelievo, carico, sistemazione della merce e rifornimento. Il dispositivo sarà disponibile da aprile in tutta l’area EMEA. “Solo Honeywell - dichiara Bruce Stubbs, Director of Industry Marketing Honeywell Scanning & Mobility - è in grado di fornire una suite completa di soluzioni hardware e software in grado di rafforzare la forza lavoro dei centri di smistamento con le informazioni di cui hanno bisogno per ridurre i costi operativi e per far crescere il loro business”.



CDE PROTAGONISTA DEL VIAGGIO DEI COMPONENTI VERSO I CLIENTI

FLUSSO DI RICAMBI OVUNQUE IN ITALIA, SVIZZERA E PAESI ADRIATICI

Qual è il viaggio che percorre un componente automotivo prima di approdare in Italia? "Tutti i ricambi Renault - risponde Antonio Scaccia, Direttore del CDE di San Colombano al Lambro - sono stoccati a livello europeo in quattro magazzini centrali situati in Francia, nei siti di Cergy, Flins, Villeroy e St. Ouen.

Il CDE Italia, attraverso il settore approvvigionamento, provvede a ordinare giornalmente la quantità e l'assortimento dei ricambi necessari a garantire un servizio ottimale alla Rete Renault in termini di disponibilità immediata. Tutto ciò avendo come vincolo le superfici disponibili per lo stoccaggio. I ricambi ordinati dalla Rete, ma non presenti nel CDE, vengono ordinati dal CDE stesso ai magazzini centrali francesi che provvedono a inviarli con servizio urgente. Ogni giorno il CDE riceve mediamente 10 camion di merce proveniente dai magazzini centrali. Il trasporto dai magazzini centrali è assicurato dal vettore Jacquemmoz di Modane, in Francia".



Qual è invece il flusso dei ricambi in uscita? "Verso il Nord Italia - prosegue Antonio Scaccia - abbiamo consegne urgenti mattutine dal CDE ai punti di consegna e consegne di Stock e Urgenti pomeridiane dal CDE alle piattaforme logistiche Gefco, da queste ai punti di consegna. Verso il Centro-Sud consegne Urgenti mattutine dal CDP di Roma ai punti di consegna e consegne di Stock e Urgenti pomeridiane dal CDE alle piattaforme logistiche Gefco, da queste ai punti di consegna. Infine verso Calabria e Sicilia consegne Urgenti mattutine dal CDP Renault di Catania ai punti di consegna e consegne di Stock e Urgenti pomeridiane dal CDE alle piattaforme logistiche Gefco, da queste ai punti di consegna. Il flusso dei ricambi Outbound prevede anche la Svizzera, dal CDE alla piattaforma logistica DB Schenker di Eiken e da questa ai punti di consegna, e nei Paesi Adriatici, dal CDE all'MDP Renault di Novo Mesto in Slovenia e dall'MDP ai punti di consegna".

RENAULT

# Il gioiello della distribuzione

CON OLTRE UN MILIONE DI COLLI MOVIMENTATI OGNI ANNO, PER UN VOLUME SPEDITO CHE ARRIVA A 95MILA METRI CUBI E 27.100 METRI QUADRATI DI SUPERFICIE OPERATIVA, IL CDE (CENTRO DISTRIBUZIONE EUROPEO) DI SAN COLOMBANO AL LAMBRO, IN PROVINCIA DI MILANO, È PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL VIAGGIO CHE COMPIONO RICAMBI, ACCESSORI, PRODOTTI PROFESSIONALI E MERCHANDISING DAI SITI DI PRODUZIONE DELLA LOSANGA ALLA RETE IN ITALIA E SVIZZERA E VERSO IL MAGAZZINO DI NOVO MESTO IN SLOVENIA. "DOPO IL CALO DAL 2008 AL 2013 FINALMENTE LA TENDENZA COMINCIA A INVERTIRSI: QUEST'ANNO REGISTREREMO UN AUMENTO DEI VOLUMI DI CIRCA IL 10 PER CENTO", Afferma il Direttore Antonio Scaccia.

MAX CAMPANELLA  
S. COLOMBANO AL LAMBRO

Nato nei primi Anni Settanta a San Colombano al Lambro, nell'area del Lodigiano, a circa 50 km da Milano, originariamente su una superficie coperta di 4.700 mq, il CDE (Centro Distribuzione Europeo) in funzione dell'evoluzione delle esigenze operative e di business è stato successivamente ampliato ben tre volte fino ad arrivare all'attuale superficie operativa di 27.100 mq. Oggi il CDE è il cuore dello schema logistico attraverso il quale Renault garantisce l'arrivo a destinazione di accessori e ricambi per veicoli e vetture. Per la distribuzione in Italia dal CDE, caricati su mezzi di trasporto di Gefco Italia, i colli raggiungono i CDP (Centri Di Prossimità) di Roma e Catania e/o una delle 15 piattaforme di prossimità, gestite da Gefco sul territorio nazionale, per garantire le consegne capillari agli 882 punti di consegna della Rete (siti di Concessionarie e Rete di assistenza Renault) e a 2.391 punti di consegna rappresentati da officine e carrozzerie generiche. Ma il

CDE è punto di riferimento anche per i ricambi in viaggio verso Svizzera e Slovenia: nel primo caso da San Colombano il viaggio avviene attraverso vettori DB Schenker fino alla piattaforma di Eiken da esso gestita, da dove vengono poi smistati in 11 punti di consegna (siti di Concessionarie che rappresentano la Rete della Losanga in Svizzera); nel secondo attraverso veicoli CAT Croazia i ricambi raggiungono l'MDP (Magazzino Di Prossimità) di Novo Mesto per le consegne capillari. "Il CDE - spiega Antonio Scaccia, Direttore del CDE di San Colombano - è l'organizzazione responsabile della distribuzione di ricambi, accessori, prodotti professionali e merchandising alla Rete Renault in Italia e in Svizzera, inoltre è responsabile delle forniture verso l'MDP di Novo Mesto, che a sua volta si occupa della distribuzione nei Paesi adriatici, ovvero nell'ex Iugoslavia. Naturalmente il CDE è parte integrante di un più ampio e complesso sistema logistico europeo pilotato dalla Direzione Logistica Renault in Francia (DLPA), la cui missione è

mettere a disposizione della Rete e dei clienti una gamma di prodotti sempre più ampia e in tempi ridotti".

Il CDE movimentava mediamente 1.100.000 colli l'anno, per un volume spedito tra 90mila e 95mila m3. "I volumi - precisa Antonio Scaccia - hanno subito un calo progressivo dal 2008 al 2013, nel 2014 la tendenza ha cominciato finalmente a invertirsi. Quest'anno è prevedibile un incremento di circa il 10 per cento dei colli movimentati e un aumento ancor più sensibile dei volumi spediti. Questa tendenza è confermata anche nelle previsioni per il 2016. Ancora più significativo per la nostra attività è il dato delle linee di prodotto spedite, attualmente in incremento del 7 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014".

Il CDE conta attualmente 88 dipendenti effettivi: 14 impiegati nelle attività di back office e nella direzione, 12 impiegati nella ricezione-controllo delle merci rese dai clienti, 62 impiegati nella ricezione dai magazzini centrali-preparazione dei ricambi da inviare ai clienti. I suoi punti di forza? Tasso di disponibili-

tà immediata del 96 per cento (al momento dell'ordine) che diventa del 99 per cento a tre giorni dall'ordine ed elevata capacità di servizio. "Siamo

in grado - precisa Antonio Scaccia - di assicurare due consegne giornaliere per tutti i clienti che inviano l'ordine entro gli orari di cut-off stabi-

liti, al mattino e al pomeriggio. La nostra forza sta inoltre nel servizio puntuale e capillare: il CDE garantisce la consegna negli oltre tremila punti/siti in Italia, appartenenti alla Rete Renault o a officine e carrozzerie generiche, e il 98,5 per cento delle circa 16mila consegne mensili è effettuato on-time, ovvero entro l'orario stabilito. La restante parte è consegnata con un delay minimo".

Gli anni della crisi del mercato automotive, non del tutto e ovunque superati, hanno imposto la massima attenzione alla riduzione e variabilizzazione dei costi. Tutto ciò, unitamente alla creazione di processi operativi più efficienti e allo sviluppo di supporti informatici adeguati, ha permesso al CDE di ottenere una struttura complessivamente più snella e reattiva, meglio preparata ad affrontare periodi ancora relativamente instabili. "In termini di attività - afferma il manager Renault - gli anni trascorsi sono stati segnati dal progressivo calo della cifra d'affari sviluppata nel commercio dei ricambi, di conseguenza delle linee preparate e spedite dal CDE, contemporaneamente il peso del mix ordini si è spostato maggiormente verso quelli urgenti a svantaggio degli ordini di stock". La ricerca costante dell'organizzazione più adeguata è stata quindi un fattore decisivo per il CDE. "Un altro fattore decisamente per noi favorevole - aggiunge Antonio Scaccia - è relativo all'impostazione della logistica ricambi Renault in Europa già di tipo "globale", ovvero basata sul concetto delle placche territoriali e non per singoli Paesi. Il CDE, dove la "E" sta per Europeo, distribuisce i ricambi in altri Paesi oltre all'Italia e così accade per gli altri CDE in Europa".



Antonio Scaccia, Direttore del CDE di San Colombano



## POLO DI INNOVAZIONE AUTOMOTIVE

# Abruzzo: ora il futuro è qui

A MILANO PRESENTATE INNOVATIVE SOLUZIONI ECO-SMART PER L'ABBATTIMENTO DI EMISSIONI DI CO2 E CENTRI URBANI PIÙ A MISURA D'UOMO: UN MODELLO LIGHT COMMERCIAL VEHICLE, BASATO SUL NUOVO FIAT DUCATO, DESTINATO AL MERCATO DEI VEICOLI TRASFORMATI, CON UN SISTEMA AVANZATO DI POWER-TRAIN CHE CONSENTIRÀ UNA MODALITÀ DI USO "BIMODALE", E IL PROGETTO SHELTER, NUOVO CONCEPT DI BOX-CONTENITORE PER VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI.

VALENTINA MASSA  
MILANO

Attenzione all'ambiente senza sacrificare lavoro e redditività. Con questi obiettivi sono nate le soluzioni eco-smart del Polo di Innovazione Automotive Abruzzo presentate nella sede di Casa Abruzzo, nell'ambito degli eventi di Expo 2015. All'incontro sul tema "Veicoli per il trasporto integrato verde e smart: percorso dell'efficienza e dell'eco-sostenibilità per l'agroalimentare e altri settori" hanno preso parte, tra gli altri: Giuseppe Ranalli, Presidente del Polo Automotive e dell'azienda Tecnomatic; Raffaele Trivilino, direttore del Polo; Massimo Palomba del Gruppo Bonfiglioli; Marisa Saglietto di ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica); Enrico Pastori di TRT (Trasporti e Territorio) e Antonio Di Cosimo, presidente dell'omonimo Gruppo.

Grazie alla collaborazione instaurata tra i partner, il Polo Automotive d'Abruzzo vanta oggi l'individuazione di più



soluzioni innovative nel settore "veicoli eco-smart", che consentono l'abbattimento drastico di emissioni di CO2 nei centri urbani pur mantenendo prestazioni intelligenti e performanti. Tra le soluzioni presentate a Milano - sviluppate grazie alla sinergia tra Tecnomatic, Bonfiglioli e altri partner - un modello LCV, basato sul nuovo Fiat Ducato, destinato al mercato dei veicoli trasformati. Cuore del veicolo un sistema avanzato di power-train appositamente

sviluppato, che consentirà una modalità di uso "bimodale" del veicolo grazie a un'architettura che integra la normale propulsione endotermica con una propulsione elettromeccanica: quando il veicolo si trova nei centri urbani, si può attivare il motore elettrico di tipo Brushless a magneti permanenti superficiali che, a parità di potenza erogata da quelli presenti sul mercato, ha un ingombro e peso delle parti attive ridotti. Permette, quindi, di diminuire l'impatto am-

biennale e ha notevoli potenzialità per ulteriori applicazioni. Nella modalità elettrica il motore raggiunge i 70 km/h e riduce del 40 per cento le emissioni.

La seconda soluzione presentata a Milano si concretizza con il Progetto Shelter, nuovo concept di box-contenitore che rivoluzionerà il sistema dei veicoli commerciali leggeri e consentirà di risparmiare tempo, consumi e emissioni di CO2. Shelter permette di diminuire il numero dei viaggi



Giuseppe Ranalli, Presidente del Polo Automotive e dell'azienda Tecnomatic, e Massimo Palomba del Gruppo Bonfiglioli.

da e verso il centro storico, da e verso gli hub, da e verso il cliente finale e rende l'investimento sull'acquisto del mezzo recuperabile in tempi più ridotti. Attraverso i vari moduli Shelter si saturo più facilmente il viaggio, poiché il trasporto di merci deperibili (a temperature diverse con garanzia della catena del freddo) e di merci a temperatura ambiente avviene contemporaneamente. Le sue caratteristiche costruttive, inoltre, eliminano i rischi di contaminazione. Se nella modalità corrente la consegna allo stesso cliente di un pallet di acqua minerale, dieci confezioni di surgelati e un chilo di carne avviene utilizzando tre mezzi specializzati, con Shelter ne basta uno. "Si riducono al massimo le emissioni di CO2 - ha spiegato Antonio Di Cosimo - fino a tendere a zero con i veicoli elettrici. Possiamo utilizzare mezzi molto più piccoli, non occupiamo inutilmente la viabilità e, attraverso il concetto della

scarrabilità-alternatività, Shelter può diventare anche un deposito rimovibile delle stesse merci presso il cliente finale".

L'incontro di Milano ha rappresentato l'occasione per illustrare le linee guida dello studio realizzato in collaborazione tra Polo Automotive e ANFIA "Logistica urbana sostenibile: studio sulla distribuzione delle merci in ambito urbano e sui veicoli per il trasporto integrato verde e smart". Il corretto dimensionamento delle flotte e la scelta dei veicoli più efficienti per ciascuna modalità di trasporto e per ciascuna filiera rappresentano elementi decisivi per il miglioramento delle condizioni dell'ambiente. "La sfida verso cui abbiamo indirizzato le nostre energie - ha sottolineato Giuseppe Ranalli - si muove secondo il metodo della partecipazione e del lavoro di squadra, privilegiando l'eccellenza nella realizzazione di veicoli intelligenti, sostenibili ed efficienti".

## CLS

# Mettere in ordine è un gioco da ragazzi

NUOVE SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA NEL PORTFOLIO DI OFFERTA CLS E HYSTER CHE CONFERMANO L'ATTENZIONE ALL'INNOVAZIONE. LE ULTIME NOVITÀ TECNOLOGICHE PER LA LOGISTICA DEL MAGAZZINO PRESENTATE NEL SITO DI MASATE, A EST DI MILANO, DOVE GRAZIE A FORTI INVESTIMENTI SI È PASSATI DA UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 23 CARRELLI AL GIORNO NEL 2009 A 90 UNITÀ CON IL DOPPIO TURNO, OVVERO A 20.800 CARRELLI L'ANNO NEL 2010.

Gestire in modo efficace i processi di orderpicking, essere in grado di effettuare approfondite analisi "What If?" e creare soluzioni per la gestione automatizzata del magazzino sono obiettivi che permettono di ottimizzare tempi e costi delle operazioni di magazzino. CLS, società del gruppo italiano Tesa, dealer esclusivo di Hyster in Italia, conferma l'attenzione all'innovazione nel presentare tre soluzioni innovative pensate per rispondere a queste necessità: Stack Assist Tool per la facilitazione del processo di picking, Hyster Warehouse Simulator per analizzare i processi gestionali del magazzino attraverso l'utilizzo di un modello teorico e VNA AGV (Very narrow aisle automated guided vehicles), nuovo concetto di guida dei veicoli automatizzati negli spazi molto stretti del magazzino. Tutti concetti tutt'altro che astratti, visto che abbiamo potuto vederli all'opera nello stabilimento di Masate, a est di Milano. Grazie a forti investimenti, il sito lombardo è passato da una capacità potenziale di 23 carrelli al giorno (5.200 l'anno) nel 2009 a ben 90 carrelli al giorno nel doppio turno, ovvero 20.800 carrelli l'anno nel 2010: la rivoluzione è avvenuta nell'ottobre 2009, quando tutta la produzione è stata spo-



Uno scorcio della fabbrica di Masate.

stata a Masate, che da allora produce l'intera gamma Warehouse per Europa, Medio Oriente e Africa, su una superficie coperta di 11mila mq. Investimenti che sono proseguiti nel 2011 con il nuovo WPDC (centro sviluppo Warehouse Range Europa), nel 2013 con il rinnovo della linea di assemblaggio classe II e nuovi investimenti in carpenteria nel biennio 2013-2014.

Progettato dall'azienda olandese RSW, specializzata nella palletizzazione mista innovativa per la logistica interna, Stack Assist Tool (SAT) guida

l'operatore all'impilaggio intelligente, tramite percorsi precalcolati: SAT, soluzione di cui Hyster è partner internazionale, abbinata a un programma di software specializzato (IPS) a un puntatore laser con telecamera montato sul carrello commissionatore e può essere integrato in carrelli per pallet singoli, doppi e per roll container. All'opera nel magazzino di Masate, SAT consente all'operatore di ridurre il reimpilaggio: conoscendo in anticipo spazi disponibili e ubicazione dei pacchi da consegnare, elimina i prelievi errati, verifica la stabilità del

pallet con la merce, funziona senza scanner codice a barre, ottimizza il percorso da compiere. Hyster Warehouse Simulator utilizza lo stesso "motore di simulazione" dei maggiori aeroporti europei per mostrare le prestazioni di una particolare flotta di carrello in un dato scenario di magazzino, fornire una piattaforma per testare differenti approcci e strategie di gestione del magazzino oppure fornire indicazioni di massima sui costi.

Infine VNA AGV rappresenta un nuovo concetto di AGV per i VNA (carrelli trilaterali che permettono di lavorare in corsie molto strette con scaffalature molto alte), che si basa su tecnologie brevettate del gruppo Nacco Material Handling Group. Tramite questa nuova soluzione il carrello si muove, solleva ed esegue missioni X-Y in modo completamente automatico. Tecnicamente il carrello è equipaggiato con tecnologie RFID che controllano traslazione e sollevamento e permettono il riconoscimento della corsia. I laser scanner montati davanti e dietro delineano con precisione lo spazio di manovra al VNA che è in grado di prevenire collisioni con gli oggetti. Le attività da svolgere vengono assegnate direttamente al VNA via WiFi.



In azione nel sito di Masate un carrello Hyster retrattile.

NATO COME TNT POST NEL 1998 È OGGI PIATTAFORMA LEADER NEL RECAPITO POSTA ED E-COMMERCE

## NEXIVE ALLA CONQUISTA DELL'ITALIA DELL'ERA DIGITALE

Con sede principale a Milano, 850 tra filiali dirette, indirette e retail point in tutto il paese, 12 centri primari di smistamento, Nexive si è conquistato il ruolo di primo operatore privato del mercato postale italiano con il 15,1 per cento di quota.

Nasce come TNT Post nel 1998 in seguito a successive acquisizioni di agenzie private di recapito e altre società di produzione e servizi del settore, tra cui lo storico marchio milanese Rinaldi L'Espresso. Nel corso degli anni Duemila, in vista della liberaliz-

zazione del mercato postale italiano, la società ha sviluppato servizi innovativi a elevato valore aggiunto, a vantaggio dell'affidabilità e dell'efficienza di processo, che le hanno consentito di conquistare un posizionamento di rilievo presso il mercato business. Nel 2014, TNT Post diventa Nexive ed esprime una nuova vision: essere la piattaforma postale per eccellenza nel recapito della posta e dell'e-commerce.

Scelgono Nexive oltre 30mila operatori business in Italia fra banche, compagnie as-

sicurative, aziende dei settori media e telecomunicazioni, utilities, PMI e numerosi enti della Pubblica Amministrazione. "Alla base di questo successo - ha detto Benedetto Mangiante, Direttore Marketing & Innovation di Nexive - c'è la capacità di sviluppare servizi a elevato contenuto tecnologico e una piena integrazione di tutte le fasi sottostanti la produzione e la distribuzione della corrispondenza. Inoltre, nell'ambito del proprio settore di riferimento, abbiamo sviluppato un modello di business unico, fon-

dato sul presidio e l'integrazione dell'intera catena del valore: acquisizione ed elaborazione dei dati, produzione e customizzazione dei documenti, imbustamento e distribuzione".

Nexive raggiunge oltre l'80 per cento delle famiglie italiane e movimentata circa 500 milioni di buste e 750mila pacchetti. Nexive è controllata interamente da PostNL, innovativo partner nel mondo delle spedizioni e ricezioni leader negli ambiti posta, parcel ed e-commerce.

### NEXIVE

# La formula magica del successo

IL PRIMO OPERATORE PRIVATO DEL MERCATO POSTALE NAZIONALE PRESENTA MULTI FORMULA SELF, SOLUZIONE INNOVATIVA CHE INAUGURA UN NUOVO MODO DI FARE POSTA E CHE INTEGRA SERVIZI FISICI E DIGITALI PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DELLE PMI ITALIANE.

FABIO BASILICO  
MILANO

In una formula unica, i servizi per gestire tutta la comunicazione business o marketing. È quanto propone Nexive con il lancio di Multi Formula Self, una soluzione innovativa che inaugura un nuovo modo di fare posta e che integra servizi fisici e digitali per una gestione a 360 gradi del ciclo documentale e rispondere così alle esigenze delle PMI italiane in linea con gli attuali vincoli normativi, dalla PEC alla fatturazione elettronica, da stampa e recapito, agli sms, dalle e-mail alla conservazione sostitutiva. Un singolo partner capace di fornire un ventaglio di servizi: questa l'innovazione più importante che accom-

pagna la proposta Multi Formula Self.

A monte di tutto c'è l'esperienza di Nexive, primo operatore privato del mercato postale nazionale, capace di guidare l'evoluzione del mercato postale in uno scenario in cui i servizi digitali sono in crescita. Entro il 2019 si stima infatti un incremento di quasi il 50 per cento dei servizi di recapito digitale. "Grazie alla semplicità di Multi Formula Self - ha dichiarato Benedetto Mangiante, Direttore Marketing & Innovation di Nexive - anche le realtà più piccole possono dunque gestire al meglio le proprie comunicazioni affidandosi a un'economica piattaforma on demand senza necessità di licenze software e di dedicare risorse alla gestione di servizi e fornitori diversi. Accedendo a un unico punto di contatto, è



Benedetto Mangiante, Direttore Marketing & Innovation di Nexive.

possibile caricare i propri file, elaborarli e recapitarli secondo le modalità più adatte alle proprie esigenze".

In particolare, con Multi

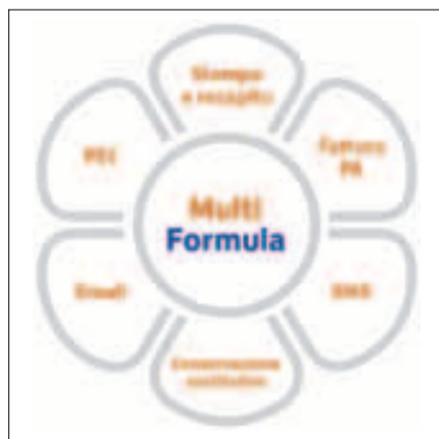
Formula Self, Nexive offre una valida soluzione a oltre 2 milioni di imprese fornitrici della Pubblica Amministrazione per adempiere all'ob-

bligo normativo di fatturazione elettronica - in vigore dal giugno dell'anno scorso verso la Pubblica Amministrazione Centrale e da marzo 2015 verso la Pubblica Amministrazione locale - facendosi carico della gestione della fattura secondo le disposizioni di legge e aiutandole a ottimizzare tempi e costi legati ai tradizionali processi amministrativi. "A questo proposito - ha spiegato Mangiante - secondo i dati elaborati dal Politecnico di Milano, dal 31 marzo scorso sono già state trasmesse 7,7 milioni di fatture elettroniche, con la prospettiva che a regime se ne arrivino a scambiare oltre 50 milioni ogni anno; solo 300mila aziende però hanno già inviato una fattura elettronica: da questo punto di vista una soluzione semplice come Multi Formula Self può aiutare le PMI e le microimprese che non avendo un IT strutturato faticano ad aggiornare le proprie procedure amministrative".

"Multi Formula Self - ha aggiunto Benedetto Mangiante - rappresenta un ulteriore passo avanti nella nostra strategia a supporto delle aziende italiane per rispondere in modo sempre più mirato alle esigenze di qualsiasi settore e dimensione. In uno scenario in costante evoluzione, i servizi postali tradizionali devono necessariamente associarsi a formule digitali in una logica di multicanalità: l'integrazione del digitale

nel settore postale rappresenta una grande opportunità per il Sistema Paese e con la nostra nuova offerta mettiamo a disposizione delle PMI italiane, che costituiscono circa il 99 per cento del tessuto economico nazionale per contribuire alla competitività del territorio".

Multi Formula Self, studiata per le piccole e medie imprese, amplia l'offerta multicanale di Nexive, che tra i suoi servizi digitali comprende anche una soluzione dedicata alle aziende di dimensioni più grandi con un team IT strutturato: la soluzione si chiama Multi Formula, un motore di dispatching multicanale, che nell'ultimo anno ha contribuito alla competitività di molte imprese italiane. Multi Formula e Multi Formula Self si rifanno allo stesso principio operativo: permettono di creare, gestire e inviare comunicazioni commerciali, fiscali o amministrative in formati diversi con un unico applicativo. Si ha così più controllo, tracciabilità di ogni invio e un unico interlocutore affidabile per la posta. Con Multi Formula l'azienda può acquistare le funzionalità che servono: scegliendo cosa attivare, Nexive provvede a configurare la Multi Formula personalizzata. Multi Formula Self si avvale del portale web dedicato, ai cui servizi si accede con username e password.



Con Multi Formula Self anche le realtà più piccole possono gestire le proprie comunicazioni grazie a una piattaforma on demand.

### REPLICA SISTEMI

## Nuova linfa alla logistica food & beverage

L'azienda specializzata mantovana Tondini e l'antico pastificio campano Rummo implementano il WMS StockSystemEvolution.

Nuove frontiere per la logistica food & beverage. Tondini, azienda mantovana specializzata nella fornitura di food & beverage, e non solo, per bar, ristoranti, pizzerie, caffetterie e hotel, ha scelto di implementare il WMS StockSystemEvolution di Replica Sistemi per la gestione della logistica dei prodotti di differente natura gestiti nelle proprie piattaforme.

Consapevole del proprio ruolo di azienda in espansione, Tondini ha dunque deciso di dotarsi dei migliori supporti informatici in grado di gestire contemporaneamente tutte le problematiche di

una logistica articolata e, dopo un'attenta software selection, ha scelto il WMS StockSystemEvolution di Replica Sistemi.

Con un solo software, Tondini è oggi in grado di organizzare i flussi di prodotti che variano dal secco ai freschi e refrigerati a temperatura controllata, di gestire merci a peso variabile e far fronte alla stagionalità di tutti i clienti della zona del lago di Garda che in particolare nella stagione estiva, da primavera ad autunno, necessitano di consegne puntuali e precise per far fronte alle loro esigenze di fornitura prodotti.

In meno di sei mesi è stata ef-



fettuata l'analisi di tutti i processi logistici e implementato il WMS StockSystemEvolution che garantisce anche la tracciabilità e rintracciabilità dei prodotti.

A decidere di implementare il WMS StockSystemEvolution di Replica Sistemi, per una gestione unificata del magazzino tradizionale e del magazzino automatizzato, è anche Rummo, dal 1846 antico pastificio italiano di eccellenza che produce Rummo Lenta Lavorazione, l'unica pasta approvata dalla Federazione Italiana Cuochi. Nella sede di Benevento l'azienda, oltre allo stabilimento di produzione, è dotata di un ma-

gazzino tradizionale di circa 6mila mq, di un magazzino automatizzato che ospita circa 33mila posti pallet e di quattro pallettizzatori automatici per il confezionamento dei prodotti finiti. Con l'obiettivo di utilizzare un unico sistema per la gestione di queste strutture, nel 2015 il management di Rummo ha operato una software selection e ha scelto di implementare il WMS StockSystemEvolution di Replica Sistemi. Fondamentali sono state le competenze dimostrate nella conoscenza del settore e delle esigenze specifiche del comparto produttivo alimentare.

PALLETWAYS

## A Bologna servizio al top

LA SOCIETÀ LEADER IN ITALIA NEL TRASPORTO ESPRESSO SU PALLET HA AFFIDATO A BPS TRASPORTI LA CONCESSIONE PER LE ZONE SOLO ECONOMY DELLA PIÙ GRANDE PROVINCIA EMILIANA. "IL NOSTRO OBIETTIVO - DICHIARA ROBERTO ROSSI, PRESIDENTE DI PALLETWAYS ITALIA - È RIDURRE SISTEMATICAMENTE I TEMPI DI CONSEGNA ANCHE NELLE ZONE SOLO ECONOMY, PER ESTENDERE A TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE I MIGLIORI STANDARD DI QUALITÀ DISPONIBILI SUL MERCATO".

PIETRO VINCI  
BOLOGNA

Palletways ottimizza il servizio sull'intera provincia di Bologna. La società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet ha affidato a Bps Trasporti la concessione per le zone solo Economy della più grande provincia emiliana. Si tratta delle località nelle quali il numero di pallet consegnati e ritirati in una settimana per conto del network è risultato in media, nell'arco del trimestre precedente, compreso tra 0 e 0,49; sono solo Economy anche le aree con un numero di pallet più elevato, tra 0,5 e 2,99, ma distanti oltre 20 km dal capoluogo. Solo se il numero di pallet assorbiti è superiore a 3 unità o la distanza è inferiore a 20 km, la località può accedere anche al Servizio Premium. "Il nostro obiettivo - dichiara Roberto Rossi, Presidente di Palletways



Italia - è ridurre sistematicamente i tempi di consegna anche nelle zone solo Economy, per estendere a tutto il territorio nazionale i migliori standard di qualità disponibili sul mercato.

Con l'ingresso di Bps Trasporti, siamo in grado di garantire un servizio ancora più efficiente ai nostri clienti che hanno necessità di effettuare delle spedizioni nelle aree meno battute

dal trasporto espresso su pallet".

Bps Trasporti, azienda guidata da Ettore Busi e fondata nel 2013, può contare sull'esperienza ultratrentennale dei suoi soci e



collaboratori. Bps trasporti dispone di un parco mezzi di cinque unità (3 bilici e 2 camion), vanta un magazzino di circa 1.000 mq di superficie e offre un'ampia gamma di soluzioni, tra le quali consegne con sponda idraulica, sbancamento e servizio ai piani, GDO, trasporto di merce pericolosa (ADR) e gestione pallets a rendere. "La partnership con Calderara di Reno rappresenta un'occasione imperdibile per accelerare lo sviluppo dell'azienda, facendo leva sulle caratteristiche di affidabilità e sicurezza che contraddistinguono il marchio Palletways - ha detto Ettore Busi - Affiliandoci al più importante Gruppo italiano specializzato nel trasporto espresso su pallet, entriamo a far parte di un circuito che è sinonimo di eccellenza in tutta Europa".

Palletways nasce nel 1994 nel Regno Unito dall'idea di consorzio

aziende di autotrasporto per offrire un servizio innovativo che permetta di spedire pallet da una tonnellata con i tempi di un corriere espresso.

Il Gruppo Palletways è oggi leader nella distribuzione espresso di merce palletizzata in Europa, dove è presente attraverso cinque network costituiti da oltre 400 concessionari in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Italia, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Slovacchia, Austria e Spagna. Operativo dal 2002, Palletways Italia è il primo network specializzato nella movimentazione di merce palletizzata nel nostro paese. Costituito da 89 concessionari distribuite capillarmente sul territorio nazionale, il network ritira, smista e distribuisce attraverso i tre hub di Bologna, Milano e Avellino oltre 7.000 pallet a notte.



### Connecting Business

- 12 Hub in Europa
- 3 Hub in Italia
- 7 Concessionari a Milano
- Più di 400 Concessionari in tutta Europa
- 6 tipologie di pallet



## Next stop EXPO



**Palletways**  
**We Deliver**

© Palletways Europe GmbH

### Il Network espresso per merce palletizzata

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione? Trova il tuo Concessionario di zona su



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

# HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

Prova il noleggio mensile AmicoBlu.



\*Telesales AmicoBlu.

Impegni di cantiere, catering, consegne... qualunque sia il tuo business, perché acquistare un furgone se puoi noleggiare **AmicoBlu**? Scopri la flessibilità di una convenzione che cambia in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili. Prova ad esempio la convenienza delle formule mensili e plurimensili: l'accesso al noleggio è rapidissimo, ritiri il furgone solo quando ti serve davvero e se le tue esigenze di business cambiano, puoi riconsegnare il veicolo in qualunque momento senza penali o sostituirlo con un altro furgone. Scegli il leader nel noleggio dei veicoli commerciali, chiama i nostri consulenti dedicati al numero 06 22935453\* e scopri i vantaggi di una convenzione AmicoBlu.

[amicoblu.it](http://amicoblu.it) - 06 22935453\*

**AmicoBlu**  
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI