

auto-flash

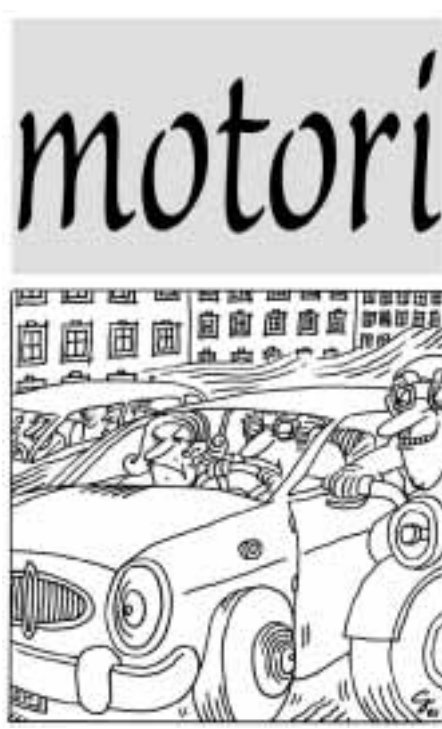
**SARÀ IN VENDITA ENTRO FINE MESE**  
Nella gamma Chevrolet il 4x4 TrailBlazer al posto del Blazer



Nella gamma dei 4x4 Chevrolet il TrailBlazer è destinato a subentrare al Blazer. Leggermente più grande rispetto al modello che va a sostituire, è mosso da un 6 cilindri in linea Vortec di 4200 cc che sviluppa 273 CV e vanta una coppia massima di ben 38 kgm a 3500 giri/min. Piuttosto contenuti, in rapporto alla cilindrata e al peso, i consumi di

carburante, con un valore medio di 13 litri per 100 km. Il riciccolo dei gas di scarico e la distribuzione a fasatura variabile contribuiscono a ridurre le emissioni inquinanti. A differenza di altre tecniche analoghe, il sistema adottato dalla Chevrolet non regola il suo ritmo sulla valvola di aspirazione, ma garantisce una risposta variabile al funzionamento istantaneo del veicolo agendo su quella di scarico. L'assale anteriore è del tipo a sospensioni indipendenti, mentre al retrotreno si trova un assale rigido collegato al telaio tramite molle elicoidali, quattro bracci oscillanti e un tirante. Questo schema conferisce un assetto di tutto rispetto al TrailBlazer, e svolge un ruolo di primo piano per quanto riguarda sicurezza e comfort di marcia. Quando serve il massimo della trazione, per inserire il 4x4 con gestione elettronica Autotrac basta semplicemente premere un pulsante. L'avvio della vendita della TrailBlazer nei principali Paesi europei è previsto entro fine mese.

Questo schema conferisce un assetto di tutto rispetto al TrailBlazer, e svolge un ruolo di primo piano per quanto riguarda sicurezza e comfort di marcia. Quando serve il massimo della trazione, per inserire il 4x4 con gestione elettronica Autotrac basta semplicemente premere un pulsante. L'avvio della vendita della TrailBlazer nei principali Paesi europei è previsto entro fine mese.



**AVANZA LA RICERCA SULLE FUEL CELL**  
Opel-GM Zafira HydroGen3 altro passo verso la produzione



Sembra a prima vista un'Opel Zafira come tutte le altre, invece va ad idrogeno. Il nuovo prototipo Hydrogen, realizzato congiuntamente dai tecnici di Russelsheim e dalla GM, segna un'altra fondamentale tappa verso la produzione in serie di auto alimentate a pile di combustibile, che consentono enormi risparmi in materia di

risorse energetiche. La meccanica di questa Zafira fuel cell è stata ottimizzata rispetto al precedente prototipo per consentire una migliore sistemazione dei vari componenti. La notevole esperienza maturata dalla Opel in questo campo è evidente sulla HydroGen3: rispetto alla «2» rivela migliori prestazioni e una maggiore autonomia. Emblematica l'eliminazione della potente batteria a accumulo adottata sulla HydroGen1, ottenendo così un risparmio di peso di circa 100 kg. Inoltre adesso il piano di carico è allo stesso livello della Zafira di serie in configurazione a cinque

posti. La Zafira HydroGen3 ha un serbatoio che consente un'autonomia media di 400 km, mentre il gruppo di pile a combustibile sviluppa una potenza di 94 kW contro gli 80 della HydroGen1, con un picco di 129 kW contro i 120 del precedente prototipo. Raggiunge i 150 km/h e per arrivare a 100 km/h con partenza da fermo impiega 16".

# 2002: auto in vendita al supermercato?

Allo studio della Commissione Ue la liberalizzazione del sistema di distribuzione e assistenza

Rossella Dallò

MILANO 30 settembre 2002: scade la normativa europea che autorizza la vendita di veicoli solo attraverso reti esclusive e territorialmente definite (in gergo: «distribuzione selettiva»). È possibile che fra un anno entrino in gioco nuovi soggetti commerciali: le grandi catene di distribuzione o consorzi tra privati per la vendita multimarche, per esempio. Sarà la fine della tradizionale triangolazione Casa-concessionaria di marca-automobilista? Come cambieranno, se del caso, i rapporti tra le parti e chi ne trarrà vantaggio?

Secondo Fausto Gardoni, presidente di Bmw Italia col quale ne abbiamo discusso già da tempo, il problema non si porrà in generale, e di sicuro non per i Costruttori di vetture di alta gamma e per i loro clienti. Perché, comunque, i consumatori vogliono avere di fronte un venditore di fiducia al quale esporre le proprie esigenze. E nella fase successiva all'acquisto poter contare su servizi di assistenza, già noti e collaudati, di quella concessionaria. A maggior ragione ciò vale per chi sborsa una considerevole quantità di quattrini e non vuole sorprese sui servizi post-vendita.

Di analogo parere è il numero uno di Volvo Italia, Luc Bracke, per il quale la liberalizzazione delle zone e la sparizione del vincolo di assistenza post-vendita non avranno grosse conseguenze entro i nostri confini: «il mercato italiano è già oggi molto aperto e competitivo» e di fatto «con il sistema dell'usato garantito, il concessionario è un multimarche mascherato da esclusivo».

Gli scenari che si aprono, e sui quali i commissari Ue stanno valutando gli «impatti» sui vari attori, in primo luogo tendono a armonizzare o per lo meno ridurre le forti differenze di prezzo dei veicoli che si registrano tra i Paesi membri della Comunità, nonché ad aprire i mercati a una maggiore concorrenza. Di questi obiettivi, secondo logica, si dovrebbero avvantaggiare soprattutto i consumatori che avrebbero così la possibilità di rivolgersi a quei «rivenditori», non importa dove ubicati, che possono offrire lo stesso prodotto a mi-

nor prezzo. In ugual modo, l'obbligo di accesso a tutte le informazioni tecniche necessarie alla manutenzione e riparazione dei veicoli anche da parte di officine indipendenti (è uno dei capitoli dibattuti) dovrebbe garantire la maggiore concorrenza nell'assistenza post-vendita e dunque un trattamento economico più favorevole per il cliente.

Questa è la «logica». Tuttavia, abbiamo usato i condizionali a ragion veduta. Passando alla pratica, infatti, subentrano alcuni punti interrogativi che potrebbero stravolgere la teoria. Bisogna vedere se, liberalizzando i soggetti e le forme di vendita e assistenza, si manterrebbero gli stessi livelli di preparazione degli addetti; se la possibile divisione tra vendita e assistenza non andrebbe a incidere sulla qualità delle riparazioni e della manutenzione fatta da terzi; e ancora quali sarebbero l'efficienza della distribuzione (quali tempi di consegna?) e la varietà di scelta di modelli, versioni e accessori.

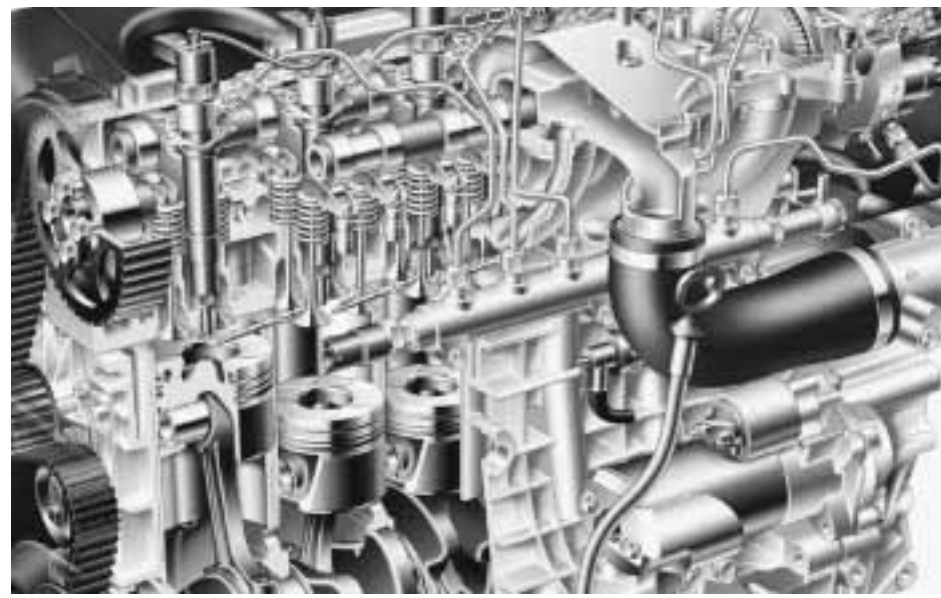
Sono tutte variabili che possono incidere in positivo o negativo a seconda delle risposte che l'Europa saprà dare. L'unica certezza, per il momento, è che le Case costruttrici dovranno assicurare le stesse garanzie, peraltro estese obbligatoriamente almeno a 2 anni dall'1 gennaio 2002 (approfondiremo questo capitolo in una prossima pagina, ndr) a tutti i propri modelli. Ma anche qui, l'obbligo varrà anche se a vendere saranno soggetti altri rispetto al concessionario o al venditore «autorizzato»?

Per il momento, gli umori del pubblico (ci piacerebbe però conoscere le opinioni dei nostri lettori, che invitiamo a scriverci) sembrano dare ragione al coro dei Costruttori schierati a difesa dell'attuale sistema, perché «meglio organizzato e più garantista della soddisfazione del cliente». Una formula, peraltro, avvalorata da uno studio commissionato dall'Associazione europea delle Case produttrici (ACEA) ad Accenture, in base al quale tutti gli scenari innovativi ipotizzati portano nel lungo termine a squilibri nel sistema e al ricrearsi di situazioni di mono o oligopolio con conseguenze anche sulla formazione dei prezzi che, appunto, alla lunga tornerebbero a crescere.

## in vetrina



**RICCIONE** Se poteva esserci ancora qualche dubbio, a questo punto sono stati tutti fugati: il D5, il nuovo propulsore diesel progettato e realizzato dalla Volvo, è il miglior motore a iniezione diretta di gasolio oggi sul mercato nei segmenti medio alti e superiori. Perfetto, brillante e contenuto nei consumi montato sulla berlina S60, solo leggermente più rumoroso e un filo meno scattante sulla «sorella maggiore» S80, ora dimostra tutte le sue notevoli doti anche al servizio della station wagon svedese V70. Grazie al monoblocco in alluminio, che ha permesso di mantenere il peso in soli 185 kg (15 più del motore a benzina), al common rail di seconda generazione che funziona a una pressione ancora più elevata (1600 bar) e alla turbina a geometria variabile che assicura sempre molta coppia a tutti i regimi, questo cinque cilindri di 2.4 litri e 163 cavalli di potenza a



Ecco una parte dello spaccato del nuovo motore D5 turbodiesel a iniezione diretta common rail

Anche sulla station wagon V70 il nuovo motore D5 rivela tutto il suo brio e la bontà del progetto Volvo

4000 giri/minuto, spinge la Volvo V70 a 210 km/h di velocità massima e la fa scattare da 0 a 100 km/h in 9,8 secondi. Si tratta di prestazioni davvero eccellenti per una vettura lunga 471 cm e che, a vuoto, pesa 16 quintali e oltre 21 a pieno carico. Ma, al di là di questi dati, ciò che impressiona davvero è la generosità della coppia massima di 340 Nm che si mantiene costante dai 1750 ai 3000 giri. Questo fa sì che si possa viaggiare sfruttando praticamente solo la coppia, anche quando si presenta la necessità di un sorpasso veloce, tanto è fluida e pronta la sua erogazione. Al comfort di guida si associa la straordinaria silenziosità del D5: l'unico rumore che si avverte in abitacolo è il fruscio aerodinamico dei retrovisori esterni. Quanto ai consumi, la media dichiarata è di 6,8 litri di gasolio ogni 100 km. Detto questo, la V70 D5, le cui prime consegne avvengono in questi giorni, è

offerta nelle stesse due versioni di allestimento (D5 e D5 Optima) delle berline, dotate di serie di tutti i più moderni e sofisticati dispositivi di sicurezza (Abs più EBD, sei airbag, controllo della stabilità e della trazione, ecc.) e comfort. I prezzi sono, rispettivamente, 72.416.506 e 79.416.121 lire. Un'ultima novità in fatto di turbodiesel common rail è la «nascita» di un D5 sempre di 2.4 litri ma di potenza inferiore: 130 CV. Questo 5 cilindri è riservato esclusivamente alla S60 e al mercato italiano «per contrastare - affermano in Volvo - i 4 cilindri 130 CV di tutta la concorrenza» grazie appunto alla sua architettura e a una sempre generosa coppia di 280 Nm con le stesse caratteristiche di erogazione. Per questa S60 denominata 2.4D 130 CV si spendono, chiavi in mano, 54.893.255 lire, tre milioni in più la Optima. r.d.

## Con il common rail da 116 CV la Rover si dimostra una grande stradista

# 75 Tourer, molto british

Lodovico Basalù

«È un'auto che interpreta bene lo spirito del gentiluomo di campagna». Così è stata unanimemente definita la nuova Rover 75 Tourer, da poco più di un mese sul mercato. La presenteranno a Stratford on Avon, la patria di Shakespeare. Niente di più azzeccato per interpretare il vero spirito di questa station wagon. Che è inglese a tutti gli effetti: nella linea, persino più riuscita, a nostro parere, di quella della berlina; negli interni, dove abbondano radica e pelle e dove fa bella mostra di sé quella plancia gradevolissima caratterizzata da una strumentazione ellittica di grande effetto. La vettura che abbiamo provato è una 2.0 CDT Connoisseur, ovvero la turbodiesel da 116 cavalli nell'allestimento più ricco, la più appetibile, insomma, per il nostro mercato. Per entrarne in possesso occorre un esborso di 64,3 milioni, 3 in più della berlina. Se poi si vuole il massimo, ovvero il navigatore satellitare con lo schermo utilizzabile anche per guardare il telegiornale (a vettura ferma, ovviamente)

la Rover lo mette a disposizione a poco più di 6 milioni di lire. Non spaventatevi. La Tourer è già ottima, per quel che riguarda la dotazione di serie, anche nella versione base Classic, che viene poco più di 58 milioni, un prezzo sicuramente concorrenziale in rapporto a quanto offerto. Dispone infatti di Abs e EBD, airbag frontali e laterali, autoradio (con comandi anche al volante), climatizzatore, computer di bordo.

Ma veniamo a quel che conta: la prova su strada. Abbiamo guidato la 75 Tourer in città e sulle statali, in autostrada e sui tornanti di montagna. La prima valutazione è che ci troviamo di fronte a una grande stradista. Intendiamo, non si possono fare scatti brucianti al semaforo o altro di simile. I dati parlano chiaro: 116 CV per quasi 17 quintali. Insomma, il rapporto peso/potenza non è certo dei più favorevoli. Nonostante ciò, il 4 cilindri (di progettazione Bmw) a iniezione diretta common-rail, è molto pastoso, sufficientemente insonorizzato e tutto sommato «parco» visto che, in media, si percorrono 13-14 km/litro, valore che migliora a velocità costante, con punte di 15-16 km/litro ai 130

km/h consentiti in autostrada. Non è proprio quanto dichiara la Rover (5,8 litri ogni 100 km, cioè tra i 16 e i 17 km/litro), ma la nostra Tourer aveva al suo attivo poco più di mille chilometri e questo può avere inciso nell'ottenere risultati inferiori. Per quel che riguarda cambio, frizione (un po' pesante da azionare) e sterzo tutto è adeguato alle prestazioni. Che non sono però, appunto, esaltanti. La velocità massima è sufficiente (185 km/h) a mantenere agevolmente l'andatura autostradale, ma nei sorpassi, specie a pieno carico, non si può contare su una pronta risposta alla pressione sull'acceleratore. La Tourer è soft in tutto, insomma, come una rispettabile signora inglese.

Una signora che offre come optional il controllo della trazione (a lire 786.000) anche se non se ne avverte, onestamente, la necessità. Non è invece previsto il controllo di stabilità, che molte auto di questa categoria, ma non solo, offrono. La frenata appare invece un po' «lunga». La mole da arrestare è sicuramente notevole, ma l'azione del servofreno non è così evidente, tanto che occorre una certa pressione



sul pedale per ottenere una decelerazione efficace. In compenso la tenuta di strada è sincera: la Tourer mantiene sempre le traiettorie imposte e solo arrivando decisi in una curva stretta è possibile avvertire un certo sottosterzo.

Tornando all'abitacolo, la capacità effettiva di carico parte da 330 litri a filo della capelliera (decisamente un po' pochi), ma può essere aumentata a 700 litri caricando fino all'altezza del tetto, per poi toccare i 1200 quando si ribalta lo schienale posteriore. Molto comodo il lunotto apribile, utile per stipare piccole borse senza dover aprire il portellone. Il conducente si trova invece troppo infossato (al di là delle

regolazioni elettriche del sedile) e in più il volante è praticamente in posizione parallela rispetto al torace: ciò impone un assetto di guida decisamente insolito. A dispetto delle dimensioni esterne, dunque, l'abitabilità complessiva non è insomma da primato, ricordando un po', tanto per capirci, quella delle Bmw Serie 3 Touring.

Come noto è chiaro l'intento di Rover di rilanciare alla grande il marchio sportivo MG, e proprio con esso saranno siglate anche versioni «pepate» della Tourer di prossima uscita. Versioni che vedranno l'attuale V6 a benzina (di 2 e 2.5 litri da 150 e 177 cavalli) potenziato nella versione di maggior cilindrata a 192 cavalli.

## accade nel mondo

— A BOLOGNA IL FUTURO DELLE DUE E QUATTRO RUOTE. «Io auto, Tu moto, Egli scooter» è lo slogan della 26ª edizione del Motor Show, legato ai nuovi stili di vita e all'evoluzione delle esigenze di mobilità. Grazie alle molte novità presenti al Salone, unico a livello internazionale a porre in simbiosi auto, moto e componentistica, i visitatori potranno impostare il proprio «garage personale». Il Motor Show 2001 resterà aperto al pubblico dal 7 al 16 dicembre, dalle 9 alle 18 nei giorni feriali e dalle 8.30 alle 19 nei festivi e festivi. Come sempre, nelle aree esterne, sono allestiti spazi riservati a prove, gare ed esibizioni. Per maggiori informazioni ci si può collegare al sito Internet «www.motorshow.it».

— APERTE LE ISCRIZIONI AL MASTER SULL'AUTO. Per i giovani che vogliono fare della loro passione per l'auto una professione, l'Università di Bologna ha aperto le iscrizioni al secondo Master in Analisi e Gestione del Settore dell'Automobile. L'iniziativa, unica in Italia, nasce dalla collaborazione tra la Facoltà di Scienze Statistiche e il Centro Studi Promotor. Nelle 1500 ore di frequenza sono previsti anche un tirocinio (stage) in azienda e la elaborazione di un project work, cioè di uno studio o di un progetto su un caso o un problema aziendale.

— MARKET ONLINE PER VENDERE GOMME E CERCHI. Esiste un sito Internet in cui i privati possono vendere le gomme e i cerchi in lega della loro auto. È il sito della catena di gommiisti indipendenti Tyre Team Tt Point (www.tt-point.com). In un'apposita bacheca, chi vuole può inserire gratuitamente i suoi annunci. A tutti gli automobilisti il sito fornisce, anche, i consigli degli esperti sul corretto gonfiaggio dei pneumatici, informazioni tecniche sul sistema ruote-ammortizzatori-freni, indicazioni sui prodotti e servizi offerti dalla rete Tyre Team Tt Point, compreso il gonfiaggio con l'azoto (eseguito in esclusiva), un chiaro elenco di controlli da eseguirsi per la verifica periodica delle condizioni di efficienza e la manutenzione dei pneumatici e molte altre informazioni utili.

— DA VISTEON IL NUOVO MODULO DI INTERFACCIA BLUETOOTH™. Visteon Corporation ha annunciato dalla sede centrale di Dearborn (Detroit) il lancio di un nuovo modulo di interfaccia che consente di combinare il sistema a comando vocale di bordo, Visteon Voice Technology, con la tecnologia Bluetooth™. In questo modo il conducente può utilizzare il telefono cellulare senza staccare le mani dal volante. Questa tecnologia può anche essere applicata per accedere alle informazioni contenute su altri apparecchi elettronici, come le agende elettroniche e i computer portatili, senza necessità di appositi dockstation. Il sistema sarà disponibile entro il 2002.