

Flotte & finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare

ANALISI LOGICA

Nell'analisi di Flotte&finanza esaminiamo con i maggiori maestri di pensiero l'inedito contesto attuale, per capire che cosa il nostro settore deve aspettarsi nell'immediato futuro

Il Pensatore

I dealer alla prova Covid, parla Giovanni Rigoldi

Noleggio mid term

Temporeggiare con intelligenza

Connect Business

La telematica Mercedes a misura di flotta

SMART MOBILITY

INSURANCE TELEMATICS

SMART ANALYTICS

DIGITAL JOURNEY

Connected life, la nuova normalità.

OCTO offre soluzioni intelligenti che trasformano il suo set di Big Data IoT per una vita connessa sostenibile. È oggi uno dei principali player globali per la Smart Mobility e l'Insurance Telematics generando valore attraverso tecnologie basate sull'apprendimento automatico, l'intelligenza artificiale e un'accurata analisi dei dati. Offre servizi che consentono di differenziare i modelli di business e migliorare l'eccellenza operativa dei propri partner attraverso un approccio modulare, integrato e scalabile. Oggi conta oltre 6 milioni di utenti connessi e il più grande database globale di dati telematici.

octotelematics.com

OCTO

IN UN MONDO CHE CAMBIA,
IL BUSINESS È COME IL TENNIS:
VINCE CHI HA IL SERVIZIO MIGLIORE.



ARVAL È LA SOCIETÀ LEADER IN ITALIA NEL NOLEGGIO E NEI SERVIZI DI MOBILITÀ
Arval, da oltre 25 anni, offre soluzioni di mobilità innovative ai propri clienti: privati, professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione ideale per ottimizzare la propria mobilità e quella dei loro collaboratori.
Da sempre, la qualità è l'elemento fondante della strategia Arval, per offrire a tutti i propri clienti e agli oltre 217.000 driver che circolano sul territorio italiano, il miglior livello di servizio.
www.arval.it



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

14

Flotte & finanza

SOMMARIO

giugno 2020 - numero 55 anno 14

- 10** VertiMovers, focus sulla mobilità sostenibile
- 12** Arval Mid Term è la formula anti-Covid
- 14** L'analisi dei fleet manager nell'ora dell'emergenza
- 20** Massimo Ghenzer, meno furti ma meno recuperi
- 23** La prima volta online di #FORUMAutoMotive
- 24** Tutti per tanti, la generosità è contagiosa
- 28** Trattamenti spa in Golgi Customer CARE
- 30** Connect Business, Mercedes per le flotte
- 32** Verso l'elettrico con la telematica Geotab
- 34** L'evoluzione tecnologica di SIFÀ oltre la black box
- 36** Guida autonoma, salto di livello con Clio
- 38** eVito, muoversi a batterie ha i suoi vantaggi
- 40** Man TgE, roba da professionisti

RUBRICHE

- 6** Il Pensatore
- 8** Quote Rosa

SEGUICI SU

www.flottefinanzaweb.it
<https://www.facebook.com/rivistaflottefinanza>



28



36

Flotte & finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare

Direttore responsabile
Lucia Edvige Saronni

Direttore editoriale
Giuseppe Guzzardi
gguzzardi@fiaccola.it
flottefinanza@fiaccola.it

Coordinamento editoriale
Roberta Carati - rcarati@fiaccola.it

Redazione
Tiziana Altieri - taltieri@fiaccola.it
Matthieu Colombo - mcolombo@fiaccola.it
Gianluca Ventura - gventura@fiaccola.it

Foto
Archivio Vie&Trasporti, Archivio delle Case, John Next

Collaboratori
Mauro Armelloni, Dionigi Bovolo, Ottavia E. Molteni, Giacinta Moraschi, Eliana Puccio, Giorgia Rocca, Monica Schiller

Amministrazione
Margherita Russo - amministrazione@fiaccola.it

Abbonamenti
Mariana Serci - abbonamenti@fiaccola.it

Marketing e pubblicità (responsabile estero)
Sabrina Levada - slevada@fiaccola.it

Marketing e pubblicità
Corrado Serra - cserra@fiaccola.it

Traffico e pubblicità
Laura Croci - marketing@fiaccola.it

Direzione, amministrazione, pubblicità
 Casa Editrice La Fiaccola s.r.l.
20123 Milano - Via Conca del Naviglio, 37
Tel. 02/89421350 Fax 02/89421484
casaeditrice@fiaccola.it
legalmail@fiaccola.it
www.fiaccola.com

Agenti
Friuli Venezia Giulia - Trentino Alto Adige - Veneto
Emilia Romagna (Parma e Piacenza escluse) Giorgio Casotto
Tel. 0425/34045 - Cell. 348 5121572
info@ottoadv.it

Trimestrale - LO/CONV/059/2010

Reg. Tribunale di Milano n. 786
del 22/12/2006 - ROC 32150

Prezzi di vendita	Italia	Estero
Copia singola	€ 10,00	€ 20,00
Abbonamento annuo	€ 60,00	€ 150,00

Grafica
Michela Chindamo - La Spezia

Tipografia
Tep Srl
Strada di Cortemaggiore 50 - 29100 Piacenza

La responsabilità di quanto espresso negli articoli firmati rimane esclusivamente agli Autori. È vietata e perseguibile per legge la riproduzione totale o parziale di testi, articoli, pubblicità ed immagini pubblicate su questa rivista sia in forma scritta che su supporti magnetici, digitali, ecc.
Foro competente Milano

Il suo nominativo è inserito nella nostra mailing list esclusivamente per l'invio delle nostre comunicazioni e non sarà ceduto ad altri, in virtù del nuovo regolamento UE sulla Privacy N.2016/679. Qualora non desideri ricevere in futuro altre informazioni, può far richiesta alla Casa Editrice la fiaccola srl scrivendo a: info@fiaccola.it

ISSN 2039 - 571X



Questo periodico è associato all'Unione stampa periodica italiana. Numero di iscrizione 15132

Lotta di Flotta

Cambiano tutte le regole nel rapporto società di noleggio-fleet manager. Chi non è in grado di percepire le nuove esigenze è fuori

Ci occupiamo in questo numero, speriamo in maniera esaustiva, di come aziende e società di noleggio stanno riorganizzando le truppe sul fronte mobilità.

C'è il problema, non semplice, della sanificazione dei veicoli in sharing. C'è poi l'aspetto legato a come cambia la mobilità individuale (su cui inciderà lo smart working, se sopravvive). C'è soprattutto da fare i conti con una nuova organizzazione del lavoro legata al movimento del fatturato e degli ordini.

Oggi nessuno è in grado di sapere se il grafico della ripresa sarà una 'V', o una 'U', o una 'L' (questa forma sarebbe catastrofica), o avrà la forma di una radice quadrata. Non solo: è oggi difficile anche comprendere l'accelerazione, positiva o negativa, e l'isteresi di tutta la filiera commerciale e industriale automotive. Consistenza e velocità della ripresa non sono chiari, i maggiori istituti di ricerca puntano su due scenari, uno a medio termine, uno più ritardato e appesantito.

Guarda caso dimensione e velocità sono proprio i parametri che il *Bravo Noleggiatore* deve manipolare per proporre una offerta congrua. Chi indovinerà quanto e quando avrà un grande vantaggio, che unito alla capacità di rimodulare in fretta e senza fare tante storie la lunghezza dei contratti di noleggio favorirà il successo del rapporto.

Certamente il centro studi e ricerche di Aniasa starà elaborando una visione, una strategia. Stiamo a vedere.

Una piccola nota infine sui servizi. Mai come oggi la capacità del *Bravo Noleggiatore* di ascoltare, senza mostrare l'aria di "so tutto io" favorirà il suo lavoro con un cliente spesso sull'orlo di una crisi di nervi.

LUNGIMIRANZA E RESILIENZA

Giovanni Rigoldi

Le ha ereditate dal nonno, suo omonimo, l'amministratore delegato di Autorigoldi. Qualità necessarie all'epoca e ancor più oggi che il dopo Covid richiama il periodo post bellico



F&F In questo annus horribilis non paragonabile a nessun altro periodo nella storia del dopoguerra per il suo impatto sociale, quale dealer riuscirà a sopravvivere?

>>> Effettivamente è una situazione molto complicata per tutti. Innanzitutto non credo che sia un tema di dimensioni, anche se i dealer più strutturati e i grandi gruppi ormai presenti anche sul mercato italiano potranno avere qualche vantaggio. Al di là del fatto che per superare una battuta d'arresto del mercato e dei fatturati senza precedenti il dealer oggi dovrebbe avere una struttura finanziaria e patrimoniale forte, credo che altrettanto importanti siano la capacità e la velocità di reagire in maniera adeguata. Il costruttore ha fatto la sua parte nella fase iniziale, prevedendo la moratoria delle scadenze, lo Stato è intervenuto sia con la sospensione del pagamento di alcune imposte e con misure per il contenimento del costo del lavoro e ci auguriamo che adotti anche misure per il rilancio dell'economia, fra le quali dovrebbero essere incluse misure strutturali per il settore automotive, ma una grossa parte la dobbiamo fare anche noi dealer nel verificare se il modello di business che abbiamo finora adottato è ancora attuale. Penso alle strutture fisiche in un mondo che opera sempre di più on line, penso alla logica che ha portato una buona parte dei dealer a ragionare più in termini di raggiungimento di volumi

che di mantenimento di una marginalità adeguata agli investimenti e al rischio di gestire imprese sempre più complesse. Credo che per superare un momento di eccezionale gravità come quello attuale, il dealer debba aver già intrapreso un percorso di riorganizzazione negli anni passati con l'inserimento in azienda di figure adeguate. Mai come adesso la professionalità delle risorse aziendali può fare la differenza.

F&F Il suo background è quello del fiscalista di livello. Sotto quale forma lo Stato dovrebbe aiutare il settore nella ripresa? È possibile chiedere aiuti senza rischiare l'accusa di aver smarrito la vocazione imprenditoriale?

>>> Nessuno chiede aiuti di Stato, ma lo Stato deve fare la propria parte e la doveva fare ben prima dell'emergenza Covid, a favore di un settore che rappresenta circa il 10 per cento del Pil nazionale e che versa all'Erario oltre 80 miliardi di euro all'anno. Al di là degli incentivi, non solo però sulle auto elettriche, che potrebbero effettivamente contribuire a riavviare il mercato e abbassare il livello generale di consumi ed emissioni, penso soprattutto alla fiscalità delle auto aziendali penalizzate dalla parziale detraibilità dell'iva, dai limiti di deducibilità del costo ormai anacronistici e comunque non allineati a quelli vigenti negli altri Paesi europei. Quello che è incomprensibile è che sarebbero tutte misure che si autofinanzerebbero, con l'aumento del gettito iva.

F&F Eppure i Governi cambiano colore, anche piuttosto rapidamente. Dov'è l'intoppo?

>>> È incomprensibile. Tenuto conto dei numeri coinvolti, che questo atteggiamento dura da anni a prescindere dal colore dei Governi, mi

verrebbe da dire che è un'impostazione ideologica. Impostazione ideologica che ritengo assolutamente anacronistica perché nei confronti di un prodotto che oggi rappresenta un concentrato di tecnologia senza precedenti.

F&F Autorigoldi è fortemente digitalizzata (l'ultima novità, il digital showroom 'aperto' da lunedì a domenica). Un effetto della pandemia o una naturale inclinazione?

>>> Autorigoldi ha iniziato il proprio percorso di trasformazione digitale diversi anni fa, cercando di interpretare in anticipo le evoluzioni del mercato e delle abitudini dei consumatori. Con particolare riferimento all'area commerciale, ci siamo dotati di un sofisticato sistema di Crm, abbiamo un Bdc interno formato da 13 risorse dedicate alla gestione telefonica dei clienti a prescindere dal canale di contatto (web, telefono, mail, etc.) e un reparto marketing strutturato per seguire tutte le attività commerciali. In questo periodo di forzata chiusura abbiamo accelerato sulla digitalizzazione dell'attività di vendita auto. Con una squadra composta da alcuni venditori e da alcune risorse del Bdc abbiamo mantenuto viva la comunicazione con i clienti, e questo ci ha permesso di concludere un numero significativo di contratti di vendita. Ora, nella ripresa post-Covid, stiamo lavorando per dotare i venditori di tutti gli strumenti che permettano loro di gestire le trattative da remoto quasi come se il cliente fosse in show-room. In questo, stiamo avendo un importante supporto dal costruttore sia in termini di strumenti che di contenuti digitali.

F&F A proposito di costruttore: il dieselgate sembrava avesse perso forza, e invece Volkswagen dovrà risarcire i clienti che chiederanno la

sostituzione del veicolo che non ottemperava le emissioni richieste. Ci saranno ripercussioni sul dealer?

>>> Volkswagen ha in corso un importante piano per l'elettrificazione di tutta la gamma. Entro la prossima estate inizieremo a consegnare le prime ID.3, l'auto elettrica realizzata sulla nuova piattaforma modulare Meb destinata a essere la base di partenza della futura gamma a emissioni zero di tutto il Gruppo. L'immagine e la percezione del marchio Volkswagen in Italia sono forti, e quindi non penso che ci saranno ripercussioni sui dealer.

F&F Amministratore delegato di Autorigoldi, presidente del consorzio AsConAuto di Milano e provincia, AD di Horizon Automotive. In questo particolare momento storico, quale poltrona scotta di più?

>>> Tutte operano nel mondo automotive e quindi subiscono tutte, ciascuna per la propria parte, gli effetti negativi del lockdown. Horizon Automotive è quella che soffre meno perché nasce come progetto innovativo e da subito ha incontrato l'interesse di un mercato che è prevalentemente BtoB, rappresentato dalle Pmi e dalle grandi imprese che necessitano di un servizio di gestione su misura della propria flotta di auto aziendali. Più complicate sono le situazioni vissute dalla concessionaria e dal consorzio ricambi, influenzate pesantemente dall'obbligo di chiusura delle attività economiche e dai conseguenti effetti negativi che ha avuto sulla propensione all'acquisto. Su entrambe stiamo lavorando per riavviare il percorso di crescita iniziato diversi anni fa.

F&F La sua concessionaria è sopravvissuta a due guerre e svariati periodi di crisi. Che cosa crede di avere in comune con il nonno, Giovanni Rigoldi?

>>> Sono due epoche veramente molto diverse. Il mercato subirà un'ulteriore accelerazione nel cambiamento anche per gli effetti della crisi provocata dalla pandemia. In questo contesto spero di avere la stessa lungimiranza che ha avuto il nonno nell'investire in un'industria poi rivelatasi fondamentale per lo sviluppo economico e per la libertà delle persone, e la resilienza per superare il momento difficile che stiamo vivendo oggi e quelli che dovremo affrontare nel futuro, con gli inevitabili cambiamenti che tutto quello che sta succedendo comporterà.





SCUSE AL TEMPO DEL COVID

Quanto mi manchi

I ritardi spesso si giustificavano con un eccessivo traffico prima dell'emergenza Coronavirus. Ora, tra smart working e strade più vuote, bisogna trovare nuove 'soluzioni'

di Tiziana Altieri

Un nemico molto temibile, il Coronavirus, che a partire dagli inizi di marzo ha cambiato radicalmente le vite di tutti noi. Ci ha costretti all'interno delle nostre case per un tempo infinito, impedito di relazionarci con i nostri contatti di sempre, stravolto le nostre abitudini, lavorative e nel tempo libero, obbligati a consumare all'interno delle mura domestiche ben tre pasti al giorno e ha fatto emergere la necessità di trovare nuove scuse per i nostri piccoli o grandi ritardi. Già, perché prima del Covid-19 li giustificavamo con un grande classico: il traffico. Stando ai dati diffusi dall'Osservatorio di ConTe.it, brand assicurativo italiano del Gruppo Admiral specializzato nella vendita online di polizze, ben il 53 per cento del gentil sesso si appella proprio a una presenza eccessiva di

veicoli sulla propria strada per spiegare la mancanza di puntualità nelle più svariate occasioni: a una cena con gli amici come dal parrucchiere, fino al proprio ingresso in ufficio.

Tanta nostalgia

Ma con la mobilità ridotta (nonostante la ripresa delle attività commerciali le persone circolano meno rispetto a prima e sulle strade si vede un numero decisamente inferiore di veicoli) e la diffusione dello smart working, cosa si può dire al capo quando all'ora pattuita non si è ancora alla scrivania? Che c'era la coda per usufruire del bagno? E non può venire in soccorso nemmeno un richiamo dell'insegnante del figlio all'ultimo minuto essendo gli istituti scolastici chiusi.

Mentre cantiamo a squarciagola l'occhio cade sulla vetrina. Hanno messo quell'abito lì, apposta per tentarci



Insomma, una tragedia... Speriamo che la situazione possa risolversi in tempi ragionevoli e che si torni almeno a una semi normalità: i figli a scuola, i genitori al lavoro in azienda.

Personalmente sento la mancanza anche del mio tragitto in auto, di quel momento in cui ci si trova sole a controllare le imperfezioni della pelle sullo specchietto retrovisore (non lo batte nessuno, è meglio di quello con luce integrata che si trova nelle

stanze d'albergo), cantando a squarciagola le canzoni di Vasco neanche fossimo a San Siro e sbirciando la vetrina di quel negozio in Corso Genova che sembra fatta apposta per tentarci. Forse possiamo entrare un attimo, il rischio che vendano proprio quell'abito e della nostra misura prima di sera c'è. E il capo? Beh, anche il traffico dovrà tornare in tilt...

Pensa nuove mete



Noi pensiamo a tutto il resto

Il noleggio a lungo termine che ti segue ovunque porti il tuo business.

www.programautonoleggio.com

PROGRAM
Lasciati guidare

DIGITALE

PRODOTTI

ASCOLTO

ASSICURAZIONE

MERCATO

CLIENTE

ANALISI

CURIOSITÀ

AUTO

SERVIZI

“ Il caso De Luca - sono campagna e mi piace citarlo - è emblematico del nostro modo di comunicare: diretto. In un contesto di comunicazione iperaffollato il cervello riesce a distinguere tra autenticità e non autenticità. La coerenza premia”.

Marco Buccigrossi è Direct Business Director Verti, compagnia assicurativa del Gruppo MAPFRE che fino al rebranding del 2018 si chiamava Direct Line. E anche alla presentazione, ovviamente virtuale, della prima indagine dell'Osservatorio VertiMovers, ci tiene a sottolineare quelli che sono tratti peculiari di Verti e che l'emergenza da Coronavirus sta portando ancora più in superficie: “Siamo nativi digitali, a differenza di chi ha aperto un profilo social all'ultimo momento noi non abbiamo dovuto reinventarci; eravamo già su Instagram, Facebook, LinkedIn, abbiamo la nostra fan base che interroghiamo continuamente, un preventivatore che in 15 secondi elabora un'offerta (a proposito: non avendo intermediari restituivamo questo risparmio ai clienti, cosa che ci rende particolarmente competitivi), un chatbot 24 ore su 24, il podcast (il primo branded podcast lanciato in Italia)... Molto utili in questa fase si sono rivelate le videoriprese che, durante il lockdown ma con le carroz-

zerie in attività, ci hanno permesso di mandare avanti la liquidazione sinistri”.

Fuori dalla sfera 'social', Verti intende “riprendere il ruolo sociale che le assicurazioni hanno avuto fin dalle loro origini”. Come? Mettendosi all'ascolto. Lo fa anche con il primo report, focalizzato sulla mobilità sostenibile, del debuttante Osservatorio VertiMovers: “Partiamo dai numeri con il desiderio di suggerire storie, tendenze e curiosità dal mondo della mobilità e non solo, e di provare a capire che cosa succederà in questo 2020”.

Unico tra i tanti

Di Osservatori è pieno il mondo e anche di quelli che indagano il settore della mobilità ce n'è più d'uno. Ma Buccigrossi, che pure lascia aperta la porta a collaborazioni future, rivendica l'unicità di VertiMovers: “Noi partiamo dalla nostra customer base con l'ambizione di osservare e adeguarci alle esigenze della clientela Verti”. La parola chiave, come suggerisce il nome stesso, è Movimento, declinato in “due sfumature che ci piacciono tanto: dinamismo e appartenenza a un ecosistema, una comunità. Con questo strumento vogliamo mettere a fattor comune le osservazioni della nostra fan base, ascoltare le esigenze del cliente per creare qualcosa di nuovo in termini di prodotti e di servizi. Nel nostro DNA c'è l'ascolto, c'è l'attenzione, e quindi cosa meglio dei trend per capire come si sta muovendo il mercato?”. La prima tappa di VertiMovers affronta il tema della sostenibilità, “un hot trend, argomento caldissimo da anni a cui Greta Thunberg ha dato una nuova centralità. Siamo assistendo a un cambiamento che noi come assicurazione abbiamo colto per primi. Le immatricolazioni di auto nuove hanno subito una brusca frenata a causa della pandemia, ma nonostante questo è innegabile che le vetture ibride ed elettriche stiano guadagnando crescenti consensi tra i consumatori, che si dimostrano sempre più propensi a virare verso una scelta green”.

VERTIMOVERS

L'ascolto nel DNA

E poi il movimento, la digitalizzazione, il senso di comunità... La compagnia assicurativa del Gruppo MAPFRE da poche settimane è anche un Osservatorio sui cambiamenti della società. Primo focus: la mobilità sostenibile

Per legge, per volontà

A questo cambiamento concorrono le normative sempre più stringenti in materia di inquinamento ma anche la volontà diffusa di ridurre i livelli. L'economia mondiale sta cambiando i propri connotati e, tra tutti i settori interessati, quello dell'automotive è stato uno dei primi ad adattarsi e a trovare soluzioni innovative e sostenibili. A causa delle misure restrittive e dei timori della popolazione per il rischio di contagio da Covid-19, per i prossimi mesi si prevede, e già lo si sta osservando in queste prime settimane successive al lockdown, un aumento della mobilità privata a discapito di quella pubblica. E, complici gli annunciati incentivi governativi, è lecito attendersi un'ulteriore crescita dell'acquisto di veicoli più 'eco'. Superata la dicotomia benzina - diesel, con quest'ultimo che ancora sconta gli effetti del dieselgate, si è assistito alla maggiore diffusione di vetture elettriche e ibride. I numeri del mercato delle auto elettriche sono ancora bassi - a causa dei costi spesso proibitivi, dell'inadeguatezza delle reti di ricarica, e di un ritardo sociale, culturale ed economico - ma i dati lasciano comunque intravedere incoraggianti prospettive di sviluppo.

La prima cifra significativa è proprio l'incremento della vendita di auto ibride: “Nel 2019 quelle assicurate da Verti hanno superato quota 10mila, il 18 per cento in più rispetto al 2018. Merito della disponibilità di una gamma di modelli sempre più affidabili, convenienti e prestanti. Secondo Unrae, il segmento delle vetture green detiene oggi una quota di mercato dell'11 per cento”. Tra il 2018 e il 2019 sono poi raddoppiate le auto elettriche assicurate da Verti (lo 0,02 per cento del totale portafoglio), in linea con una tendenza comune al contesto nazionale. A testimonianza di questo trend c'è l'ultima edizione dello Smart Mobility Report del Politecnico di Milano, secondo cui entro il 2030 circoleranno in Italia sette milioni di veicoli elettrici.

La prima della classe

Con quasi il 39 per cento di auto ibride/elettriche sul totale assicurato da Verti, il 15 più del Lazio e il 28 più del Veneto, la Lombardia si conferma regione virtuosa. In fondo alla graduatoria, Calabria, Campania e Puglia. “Il profilo dell'automobilista più green”, entra nei dettagli Marco Buccigrossi, “corrisponde a un individuo tra i 40 e i 50 anni, tendenzialmente libero professionista o impiegato con un lavoro stabile, residente a Milano e proprietario di un'auto di marca giapponese. C'è una forte



Commedia on the road in sei puntate, 'Sbaglio strada e cambio vita' è il primo branded podcast in Italia. Lo ha sviluppato Verti insieme a MyVoxes

predominanza dell'uomo, è lui che sottoscrive la polizza nel nucleo familiare, ma è la donna che influenza la scelta, e questa è una cosa estremamente

positiva”. A Verti non resta che “lavorare a un'offerta di valore sui veicoli green. Il prezzo resta il macro elemento, ma non può essere l'unico. Noi puntiamo sulle tre F: Fan, Family and Friend. Analizzate i social, parlatene con gli amici, raccogliete informazioni... E, soprattutto, non credete che risparmio voglia dire mancanza di servizio”.



Marco Buccigrossi è Direct Business Director Verti. A fianco, l'infografica racconta un automobilista italiano sempre più propenso all'acquisto di vetture a basso impatto. Rilevante la crescita delle auto ibride assicurate da Verti, auto particolarmente diffuse - insieme alle elettriche - in Lombardia. Sono dati estrapolati dalla prima indagine di VertiMovers sulla mobilità sostenibile.



ARVAL MID TERM

L'esploratore

Alessandro Floria è entrato in Mid Term quando l'Unità di Business era una start up. Oggi che ne ha assunto la guida ha ancora lo stesso spirito

di Roberta Carati

Un prodotto che mai come oggi si adatta a chi è costretto a navigare a vista, dimostrando sul campo la versatilità che il suo nome promette: Arval Mid Term.

“Dopo quattro anni sul mercato”, spiega Alessandro Floria, che nel settembre 2017 ha assunto la direzione dell'Unità di Business, “i risultati confermano quanto ci fosse bisogno di questa soluzione. La pandemia da Covid-19 non ha fatto altro che accentuarne i benefici. Arval Mid Term risponde in modo eccezionale a condizioni eccezionali”.

F&F Qual è il segreto del successo?

»»» Arval Mid Term ha avuto la capacità di 'incastrarsi' tra l'offerta dello *short term* e quella del lungo termine. Due mondi diversi in primis per le durate, con lo *short term* che può essere considerato un noleggio a giornata e il lungo termine che parte da 36 per arrivare fino a 60 mesi. Il Mid Term attinge dal primo per le durate più contenute e dal secondo per la completezza dei servizi offerti. Rappresenta la soluzione scelta da Arval per i noleggi più a breve termine.

F&F Una formula appetibile di suo e a maggior ragione in tempi di Covid?

»»» La formula ha risposto all'incapacità di prendere impegni e fare programmi a lungo termine. E poi c'è l'aspetto dell'immediatezza, oltre che della flessibilità del servizio: la macchina deve essere disponibile subito, la variabile tempo pesa. In queste settimane condizionate dall'emergenza da Coronavirus le aziende che hanno fatto ricorso ad Arval Mid Term sono di diverse categorie merceologiche; nel complesso, oltre il 30 per cento appartiene ai settori ICT, *pharma*, energia, consulenza e *food*. Soprattutto nella Fase1 si è ordinato e comprato di più in e-commerce, attività che ha impattato sulla logistica; ma ci sono anche i nuovi imprenditori, chi si è reinventato nel *retail*, nella ristorazione per esempio, e per consegnare a domicilio, l'unica modalità permessa, ha fatto riferimento a soluzioni di noleggio a medio termine.

Nella seconda fase le aziende, che sono uscite dallo stallo in tre step il 4, l'11 e il 18 maggio, timidamente si sono riaperte al mercato e al lavoro *day by day*, con la facoltà di interrompere il contratto senza penali. Avere l'auto in breve tempo ha fatto la differenza. L'anno era partito molto bene, poi c'è stato l'inevitabile impatto del *lockdown*, ma il bilancio del primo quadrimestre registra un 40 per cento di nuovi clienti alla scoperta di un nuovo mondo.

F&F Crede che questi risultati si consolideranno?

»»» Dipenderà dall'imprenditore decidere se mantenere il servizio attivato durante l'emergenza Covid, ma credo di sì. Abbiamo scoperto che la *delivery door to door* è esplosa non soltanto attraverso l'e-commerce ma per telefono. Dove rimarranno questi servizi è ragionevole aspettarsi il passaggio da un *mid term* al *long term*. Nel *mid term* convivono, fin dalla sua nascita, due anime. Una è di complementarietà al lungo termine, cioè vetture assegnate in via temporanea in attesa della consegna delle vetture in lungo termine, attesa che, per alcuni brand, può superare i tre mesi. L'altra è di *mid term* puro, formula richiesta dalla partita Iva o dal piccolo imprenditore, ma anche dall'azienda *corporate* che, indipendentemente dall'emergenza Covid, ha segmenti di business soggetti a picchi: per esempio case farmaceutiche impegnate in campagne specifiche sul farmaco, oppure aziende di trasporti e logistica che hanno bisogno di supporto per una singola commessa, o ancora grandi società di consulenza che hanno avviato un progetto con un orizzonte temporale...

F&F La flotta è numericamente all'altezza?

»»» Sono poco meno di seimila veicoli, in crescita: un 75 per cento diesel mentre il restante 25 per cento è composto da benzina, ibridi (soluzione molto ben vista dal mercato) e con prospettive di sviluppo sugli elettrici. La flotta Arval, che conta circa 220mila unità, racconta un'altra dimensione, ma sono mondi non assimilabili. Arval Mid Term ha un parco più contenuto perché ha un modello di business diverso. L'obiettivo è rispondere a un'urgenza: il cliente firma ed entro sette-dieci giorni al massimo ritira la vettura.

F&F Solo vetture o anche veicoli commerciali?

»»» Ci proponiamo sul mercato con sette categorie di auto *passenger*, dalla *citycar* alla vettura *executive*, e due di veicoli commerciali, *small* e *large*. Il commerciante o la piccola azienda che si è affacciata al mondo dei servizi a domicilio ha cominciato con l'auto



di piccola dimensione perché il vano di carico è sufficiente. Ma il veicolo commerciale rappresenta l'elemento di maggiore novità, si stava manifestando come fenomeno molto interessante già nell'ottobre 2019 e continuiamo a infoltire. È un segmento che crescerà ancora.

F&F Consegna come? Assistenza dove?

»»» Il servizio è offerto in due modalità: consegna del veicolo al domicilio del cliente, scelta sei volte su dieci, oppure ritiro in autonomia in uno dei 150 Arval Premium Center, veri e propri *hub* di mobilità selezionati su una rete di novemila officine convenzionate che non si limitano alla riparazione ma sono a tutti gli effetti fornitori di servizi. Questo è il punto forte della proposizione di *mid term*.

F&F Qual è l'impronta Floria su Arval Mid Term?

»»» Ho raccolto con entusiasmo il testimone da Tomaso Aguzzi perché ho trovato un'anima da *start up*. Mid Term - che oggi conta 30 persone dedicate - è il 'meno nuovo' dei nuovi business di Arval, un servizio complementare al lungo termine ma con logiche di gestione della flotta tutte sue. Dopo quattro anni, la Business Unit continuerà a crescere, spingerà sull'elettrico e approccerà il mercato del privato. Il digitale sarà il *must have* per il futuro.



Una sala d'attesa e l'area consegne di un Arval Premium Center. Sotto, la consegna di alcuni veicoli (sui 55 totali messi a disposizione dalla compagnia di noleggio) a Misericordie Fiorentine, una delle più antiche istituzioni cittadine in campo contro il Covid-19 con oltre 3.000 volontari in tutta la Toscana.



FLOTTE IN TEMPI DI COVID

Il futuro che ci aspetta

a cura di
Davide Gibellini

L'attuale periodo storico di incertezza sociale ed economica sta spingendo le aziende a una valutazione degli impatti presenti (e soprattutto nel medio termine) e a una revisione profonda delle previsioni e delle relative strategie.

Come si inserisce la mobilità aziendale in questo scenario?

Escludendo il personale e i costi di produzione, la mobilità aziendale si posiziona sempre nelle prime tre voci di spesa per ogni azienda. L'importanza della flotta, tuttavia, va ben oltre il puro valore economico: l'auto aziendale è strumento di lavoro e, spesso, elemento di benefit; il veicolo commerciale abilita il business aziendale e, sempre più grazie alla tecnologia, innova il modello di business e porta efficienza. In un periodo di crisi economica risulta quindi fondamentale puntare a razionalizzare i costi e ottimizzare l'utilizzo degli asset, garantendo gli opportuni livelli di sicurezza per i driver. I principali noleggiatori hanno aderito all'iniziativa di Flotte&finanza: una visione sintetica e completa dei principali aspetti chiave (scenario, esigenze aziendali e proposte del mercato) per offrire ai fleet manager e al management un contributo concreto alle loro valutazioni.



Davide Gibellini è fra i principali esperti e ricercatori di auto aziendale in Italia. Dopo diverse esperienze manageriali presso importanti aziende multinazionali, dirige dal 2008 GR ADVISORY, società indipendente leader nella ricerca, consulenza e advisory in ambito mobilità aziendale.



Poco più di un milione di vetture immatricolate nel 2020: di fatto la metà rispetto allo scorso anno. L'attuale stima, da verificare alla luce del recente termine del *lockdown* e soprattutto degli incentivi attesi a sostegno del settore, porterebbe il mercato auto a un livello notevolmente inferiore anche alla crisi del 2012. I dati del mercato auto europeo diffusi dall'Accea (l'Associazione europea dei costruttori) parlano chiaro: nel primo quadrimestre le immatricolazioni sono risultate pari a 3,35 milioni, quasi il 40 per cento in meno rispetto al corrispondente periodo del 2019. Nel solo mese di aprile Ue+Efta (compreso il Regno Unito) sono risultate pari a 292mila unità, quasi l'80 per cento in meno rispetto a un anno fa.

Il mercato italiano registra una crisi senza precedenti: nei primi cinque mesi del 2020 le nuove immatricolazioni si sono dimezzate (451mila rispetto a 910mila, dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti).

L'emergenza Coronavirus ha richiesto a tutti una modifica sostanziale nelle abitudini private e sociali, e quindi anche



ALBERTO VIANO
"Incrementare la flessibilità dei contratti, incrociare la domanda di mobilità individuale, contribuire alla riduzione della CO₂"

senta meno del 3 per cento del circolante complessivo, ha invece una vocazione prevalentemente Business: la componente 'Privati', seppure in forte sviluppo, rappresenta infatti oggi solo il 6 per cento della flotta complessiva in NLT. Gli effetti della crisi sono stati de-

cisamente più contenuti in questo comparto (interruzione consegne e immatricolazioni), ma la flotta nel complesso è rimasta pressoché invariata, e la drastica riduzione dei veicoli circolanti e delle percorrenze ha portato benefici (minore usura e riduzione dei costi assicurativi).

"Esiste un grande punto interrogativo" - commenta **Paolo Ghinolfi, Amministratore Delegato di SIFÀ**, "su cosa succederà: ci sono previsioni divergenti sugli scenari che si delineano a seguito delle riaperture, ma la vera incognita riguarda cosa sarà la nuova normalità. Lo *smartworking* (con la sua forte diffusione e il buon riscontro) è la variabile più significativa".

Le esigenze delle aziende

L'incertezza economica e le modifiche nel nostro modello sociale conosciuto hanno colpito le aziende.

Il *lockdown*, le restrizioni ai viaggi, il forte abbassamento dei prezzi del petrolio, le modifiche alle spedizioni e alle importazioni influenzano la normale operatività. La situazione è molto differenziata. Alcune aziende non hanno registrato una diminuzione della mobilità in quanto erogano servizi indispensabili: telecomunicazioni, energia, informazione, tecnologie biomediche, trasporto di generi alimentari e merci. Tuttavia, per la maggior parte delle aziende, al netto del forte risparmio sui carburanti, il costo della flotta (auto e veicoli commerciali) è rimasto invariato nonostante il grande sottoutilizzo.

"Nella fase di *lockdown* la flotta circolante", spiega **Alberto Viano, Amministratore Delegato di LeasePlan**, "si è attestata al 35 per cento: ha richiesto e usufruito di servizi di assistenza nella nostra rete di *service point*, che ha garantito una copertura pari a circa il 30 per cento".

L'avvio della Fase 2 non ha ovviamente coinciso con un ritorno ai precedenti livelli di mobilità aziendale. Le aziende

PAOLO GHINOLFI
"Il legislatore dovrebbe confrontarsi con l'industria della mobilità, scongiurando il rischio di progettare manovre scollate dalla realtà"

più del 10 per cento del PIL, conta circa 1,2 milioni di addetti (impiegati diretti, servizi e componentistica) e genera il 20 per cento degli incassi erariali totali (quasi 80 miliardi di euro all'anno). I comparti industriali più duramente colpiti sono quelli legati alla produzione e commercializzazione di auto (produttori, componentistica, concessionarie) o servizi prevalentemente 'Retail' (noleggio a breve termine, *sharing mobility*, *service shop* in generale). Il comparto del noleggio a lungo termine, che ha raggiunto il 25 per cento dell'immatricolato, ma rappre-

hanno però necessità immediate (ottimizzazione dei costi e operare da subito in sicurezza) e fabbisogni di medio termine (dimensionamento del parco, nuove formule di mobilità, revisione dei programmi di innovazione). Gli obiettivi a lungo termine saranno sostanzialmente rivisti, includendo il 'congelamento' dei nuovi progetti di sviluppo e dei programmi pilota. Stabilizzare l'azienda, rivedere i numeri e guardare avanti rappresenta il passo successivo. Quale sarà l'impatto sul fatturato? E sul fronte dei costi? Ci sono fattori che un'azienda non può controllare, laddove altri possono essere cambiati per fare la differenza. Dati e metriche sulla flotta aziendale sono oggi un supporto importante per il *management* nella comprensione dei *trend* e per individuare il percorso più adatto per superare la fase di incertezza. Quanti e quali veicoli compongono la flotta? Come vengono guidati? Dove? Tutti i veicoli sono utilizzati? In un periodo di recessione la cosa più importante per operare in maniera efficiente in termini di costi è avere il pieno controllo dell'utilizzo degli asset. Questa operazione comprende la redazione di un bilancio delle attività, lo studio delle visite ai clienti e l'osservazione di come i veicoli supportano gli utilizzatori. Soprattutto per le aziende che devono affrontare misure di austerità o ridimensionarsi, sono necessarie informazioni mirate e accurate per prendere decisioni sulla direzione da seguire per la flotta aziendale in quattro aree chiave: monitoraggio e ottimizzazione dei costi, reale utilizzo degli asset, integrazione all'interno del business, sicurezza.

Noleggiatori influencer

"C'è una grande incertezza generale", spiega **Štefan Majtán, Direttore Generale di Arval**; "le aziende chiedono principalmente la proroga dei contratti esistenti, in modo da poter posticipare le decisioni più importanti, dopo aver meglio compreso le nuove dinamiche dei loro business. A seguito della riapertura di molti settori ci aspettiamo che le aziende tornino a programmare lo sviluppo della propria flotta". "Dovremo contribuire", aggiunge **Viano (LeasePlan)**, "alla richiesta di maggiore efficienza e produttività delle imprese: incrementando la flessibilità dei contratti, incrociando la domanda di mobilità individuale, domanda che prevediamo in aumento, e supportando l'obiettivo della riduzione delle emissioni".

Regna una forte incognita anche sui programmi *green* di molte aziende. "Il mercato", commenta **Andrea Castronovo, Presidente di Alphabet**, "ha dimostrato di reagire solo attraverso il supporto di incentivi, recependo meglio quelli sull'utilizzo rispetto a una agevolazione iniziale. I veicoli elettrici o ibridi sono energeticamente efficienti su percorsi urbani o suburbani. Sia sul fronte aziendale che su quello privato gli spostamenti e le consegne all'interno di città medie e grandi potrebbero facilmente evolvere verso l'elettrico, laddove spostamenti e trasporti a medio e lungo raggio non appaiono al momento idonei. Sempre di più sarà premiante un approccio orientato al TCO: il risultato delle analisi indicherà dove è ragionevole il passaggio a elettrico o ibrido".

"Cambieranno probabilmente anche alcune modalità di accesso ai veicoli", avverte **Majtán (Arval)**, "attraverso un maggiore ricorso a soluzioni di medio termine, più flessibili e che possono anche consentire alle aziende di rinviare le scelte di più lungo periodo". "È lecito attendersi", chiosa **Alberto Grippi, CEO di Leasys**, "che le aziende operanti nei settori maggior-

mente colpiti intendano mettere in atto misure di riduzione costi, fra cui la revisione dei modelli o il prolungamento del periodo di noleggio. Questa necessità di esprimere maggior efficienza dalla propria flotta aziendale porterà i clienti in proprietà a riconsiderare la loro strategia: il noleggio abilita infatti un migliore *total cost of ownership*".

Il senso di direzione della trasformazione secondo **Gianni Granata, Direct Sales Director di Volkswagen Financial Services**, non è univoco: "Le percorrenze diminuiscono, ma gli utilizzatori aumentano, a seguito di un maggior uso delle auto a scapito di mezzi pubblici e treni. Anziché utilizzare la proroga (che sottende anche un invecchiamento della flotta e una minore in-



ANDREA CASTRONOVO
"Sarà premiante un approccio orientato al TCO: il risultato delle analisi indicherà dove è ragionevole il passaggio a elettrico o ibrido"



GIANNI GRANATA
"Proroga? Consigliamo ai fleet manager di utilizzare lo strumento della matrice, favorendo al contempo un rinnovo del parco"



ALBERTO GRIPPO
"Il fattore economico potrebbe incidere sulle scelte del cliente, portandolo a rivalutare l'acquisto a favore di un contratto di noleggio"

I bisogni delle aziende riguardo la mobilità aziendale

BREVE TERMINE 3-6 MESI	MEDIO TERMINE 6-12 MESI	LUNGO TERMINE PROSSIMI ANNI
• Riduzione Costi	• Flessibilità	• Supporto per le scelte strategiche
• Sospensione/dilazione pagamenti	• Nuove forme contrattuali	• Revisione car list & green
• Spostamento decisioni importanti attraverso proroghe contrattuali	• Dimensionamento del parco	• Integrazione e intermodalità
• Sicurezza per i driver	• Revisione processi/regole di mobilità	• Sharing & elettrico

Le risposte dei principali noleggiatori ai bisogni e alle richieste delle aziende



- **Sottoscrizione del contatto paperless**
- **Driver App** completa e con molte funzionalità senza contatto fisico (tagliando, multe, carro attrezzi, auto perizia in caso di incidente)
- **Alphabet Care** - Al verificarsi di alcuni eventi personali importanti (nascita di un figlio, divorzio, perdita lavoro...) è consentita l'uscita dal contratto senza penalità
- **Alpharent** - Mobilità aggiuntiva temporanea con flessibilità in ingresso (durate) e in uscita (penali)
- **Safe delivery** - In tutti i Service point e i dealer BMW, anche sul veicolo sostitutivo



- **Estensioni contrattuali**
- **Mid-Term** (noleggio da 1 a 24 mesi) e prodotti flessibili
- **Pronte consegne** con possibilità di condizioni vantaggiose
- **Nuovi prodotti:** auto elettrica end-to-end (incluso wall box); e-bike; e-scooter (nei prossimi mesi)
- **Driver App** con info su service points, servizi di pagamento innovativi (ad esempio fuel ad altri provider), on line booking tool per le manutenzioni (nei prossimi mesi)
- **Safe delivery** irtamente al domicilio con adozione delle necessarie misure di sicurezza



- **Estensioni contrattuali** per compensare il sottoutilizzo con tariffe chilometriche trasparenti
- **Pronte consegne** con possibilità di condizioni vantaggiose
- **Nuovi prodotti:** noleggio di veicoli elettrici con possibilità di integrazione del monopattino elettrico (incluso nel canone di locazione)
- **FlexiPlan** - Noleggio mensile (durata minima 1 mese) con possibilità di restituire l'auto senza vincoli di durata o penali di restituzione anticipata
- **Driver App** per trovare un Centro Convenzionato, prenotare un intervento o denunciare un sinistro
- **Safe delivery** per tutte le auto che escono da ogni intervento. Offerta specifica per i Clienti con servizi ad hoc nei vari Service Point



- **4ME** - Contratto personalizzabile integrando unicamente i servizi desiderati
- **Leasys Miles** - Pay per use pensato per chi percorre meno di 15mila chilometri all'anno: canone mensile ridotto e costo per chilometro percorso
- **Flexrent** - Servizio che combina la flessibilità del noleggio a breve termine e la convenienza del lungo termine, disponibile in 3 diversi pacchetti: 7, 30 e 90 giorni rinnovabili
- **CarCloud** - Abbonamento all'auto con possibilità di cambiare il veicolo e di entrare e uscire dall'abbonamento senza vincoli temporali, mantenendo fisso il costo mensile



- **Estensioni contrattuali**
- **Nuovi prodotti:** noleggio di auto e veicoli commerciali usati
- **Gestione personalizzata** delle problematiche dei clienti
- **Safe delivery** direttamente al domicilio

VW FS

- Attività di **consulenza mirata** sulla flotta
- Utilizzo delle **matrici contrattuali**, soprattutto per indirizzare le esigenze legate allo slittamento delle consegne
- **Incentivi al rinnovo del parco** attraverso il riconoscimento di alcuni canoni
- **Brand experience a 360°** in tutti i service point ufficiali del Gruppo VW

novazione tecnologica) consigliamo ai fleet manager di utilizzare lo strumento della matrice, favorendo al contempo un rinnovo del parco. Il mercato oggi ha un immobilizzo importante di vetture originariamente indirizzate ad altri canali (Retail, Short Term, Sharing, etc) che oggi potrebbero essere indirizzate verso il canale Business offrendo alle aziende la possibilità di ottenere condizioni vantaggiose, introducendo accorgimenti alle proprie *car list* per cercare un giusto equilibrio tra *policy* interne e vetture disponibili".

Proposte a supporto del settore auto

Il settore auto è in crisi profonda. La perdita di fatturato è stata di 8,3 miliardi, a cui occorre aggiungere 1,8 miliardi di minor gettito IVA. Sebbene il peso specifico del comparto (1/10 del PIL nazionale) sia tale da giustificare il posizionamento ai primi posti nel taccuino delle priorità, il legislatore fino ad ora non ha predisposto misure di sostegno idonee. È il comparto delle concessionarie (circa 1.400 aziende che impiegano 120.000 persone)

Le proposte delle principali Associazioni di categoria per il rilancio del settore auto



- Incentivi alla **rottamazione delle auto pre Euro 4** per l'acquisto di vetture usate più recenti
- **Abolizione del superbollo** che ha penalizzato determinate motorizzazioni



- **Ripristino del super-ammortamento**
- **Riallineare la fiscalità sull'auto aziendale alla media europea.** Detraibilità dell'IVA: Italia 40%, rispetto al 100% di Germania, Inghilterra e Spagna



- **Estensione dell'eco-bonus alle autovetture usate meno inquinanti**
- **Ecobonus:** introduzione terza fascia (emissioni 61-95 g/km di CO₂) e aumento importi unitari degli incentivi seconda fascia (21-60 g/km CO₂), con aumento dotazioni fondo (fino al 2021)

- **Ecotassa:** sospensione temporanea (per il 2020)

- **Bonus stock** (per il 2020)

- **Riallineamento fiscale** agli standard UE sui veicoli aziendali nuovi

- Aumento **detraibilità IVA** al 100%

- Aumento **tetto costo deducibile** fino a 50.000 euro

- **Ecobonus** per le auto con meno di 60 g/km di emissioni CO₂

- Ampliare gli incentivi alla fascia di **vetture con emissioni 61-95 g/km di CO₂**

- Incentivi sulle **auto in stock**

- Incentivi sui **veicoli commerciali leggeri**

a soffrire di più in questo momento: il mercato è fermo e la liquidità è in crisi.

Secondo **Ghinolfi (SIFÀ)**, "il legislatore dovrebbe confrontarsi con l'industria della mobilità, scongiurando il rischio di progettare manovre scollate dalla realtà. Il comparto del noleggio 'vale' un quarto delle immatricolazioni e rappresenta il popolo dei lavoratori con utilizzo intensivo dei mezzi (in media 35.000 km all'anno). Anche la questione dell'elettrico deve essere trattata in modo pragmatico. La configurazione urbanistica e la ricchezza artistica del territorio italiano impongono la ricerca di una progettualità adeguata in termini di infrastrutture e stazioni di ricarica: in caso contrario lo slogan *green* sarà utilizzato solo per convenienza o per effetto mediatico". Riteniamo opportuno "suggerire a chi possiede dei veicoli", dice ancora **Viano (LeasePlan)**, "di mantenerli e attendere per cogliere le opportunità offerte dai programmi a sostegno dell'auto e dagli incentivi che arriveranno a breve".

Sebbene lo scenario non sia ancora definito, sembra molto probabile che misure a sostegno del settore vengano rilasciate nel breve termine. Considerando il forte ricorso alle proroghe contrattuali di sei mesi per i contratti di noleggio (soluzione di reciproca soddisfazione per l'azienda cliente e per il noleggiatore) si

potrebbero creare i presupposti affinché i rinnovi contrattuali previsti per il secondo semestre 2020 avvengano nel 2021 con condizioni economiche potenzialmente vantaggiose. Il beneficiario diretto degli incentivi sarebbe sì il noleggiatore, ma è ragionevole ipotizzare, come ac-

caduto in occasione del super-ammortamento (biennio 2016-2017) che la relativa ricaduta economica positiva sia (in larga parte) trasferita all'azienda cliente per favorire il rinnovo del parco, che farebbe da traino per le immatricolazioni del noleggiatore.

"L'incertezza del periodo", chiarisce **Grippio (Leasys)**, "incentiva la ricerca di soluzioni flessibili, trasparenti e su misura. Cresce la clientela orientata alla scelta dell'auto come mezzo di trasporto sicuro e poco esposto al rischio. In aggiunta il fattore economico potrebbe incidere nelle scelte, portando a rivalutare l'acquisto a favore di un contratto di noleggio". "In quanto fornitori di servizi di mobilità", precisa **Castronovo (Alphabet)**, "siamo chiamati a contribuire alla ripartenza del business delle società clienti, assicurando la ripresa graduale delle attività in tutta sicurezza, riducendo al minimo il rischio di con-

tagio e proponendo nuovi prodotti e servizi in grado di supportare il *re-start*, consci del ruolo fondamentale dell'automobile quale soluzione più sicura per gli spostamenti aziendali e personali".

Il noleggio durante la fase di lockdown

Flotta circolante 35%

Percorrenze fino a -90%

Service Point aperti 30%



ŠTEFAN MAJTÁN
"Con la riapertura di molti settori, ci aspettiamo che le aziende tornino a programmare lo sviluppo della propria flotta"

L'OPINIONE DI MASSIMO GHENZER

Ladri cassintegrati

La pandemia ha contratto di due terzi i furti d'auto, secondo i dati forniti da LoJack, ma ha penalizzato anche i recuperi. Sempre più difficile contrastare efficacemente le tecnologie padroneggiate dai criminali

di Giuseppe Guzzardi

Un aspetto intrinseco alla società umana è il crimine, e in particolare il furto. In tempi eccezionali, in guerra o durante una pandemia come l'attuale, o anche in occasione di grandi disastri naturali (ricordate l'uragano Katrina nel 2005?) le regole cambiano. Naturale che F&F si occupi di questo aspetto, insieme a una società leader indiscussa a livello mondiale nell'analisi e nella lotta ai furti d'auto, LoJack. Abbiamo sentito il suo presidente, Massimo Ghenger, uno dei personaggi dell'Olimpo dei grandi manager italiani nel settore auto. Pochi come lui conoscono la filiera automotive.

Massimo Ghenger, appena confermato presidente di LoJack Italia. Ha alle spalle un'esperienza ultradecennale nell'automotive e nella mobilità. Per 10 anni presidente di Ford Italia, è stato tra i primi italiani a occupare cariche internazionali top level (vice president Brand Strategy Ford of Europe). Per diversi anni direttore generale di Trenitalia, è presidente di Aretè Methodos, referente scientifico e docente dell'Advanced Dealer Program della Luiss Business School.



La nostra forza è disporre di una visione globale, che non si limita a contrastare le attività criminali ma che è in grado di supportare tutta la mobilità

F&F Presidente, subito un tema di attualità, ovvero la relazione tra furti d'auto e Covid-19. C'è un effetto-pandemia sui furti d'auto?

»»» In questa fase di emergenza un ladro su tre è rimasto in azione. I dati LoJack hanno registrato una contrazione del 67 per cento vs lo stesso periodo dello scorso anno, focalizzata in particolare nelle regioni più colpite dal virus (Lombardia e Veneto su tutte) e su quelle più impattate dalle ordinanze restrittive (Campania). La minore circolazione veicolare e i maggiori controlli del lockdown hanno prodotto questa attesa contrazione.

L'osservatorio LoJack su altri mercati internazionali in cui sono presenti società del nostro gruppo, ha rilevato di fatto un'incidenza del lockdown decisamente meno significativa. Utile mostrare i Paesi dove sono state adottate misure straordinarie per far fronte alla crisi, come Stati Uniti e Inghilterra. In Messico, invece, dove però il lockdown è stato meno severo, l'impegno delle Forze di Polizia dedicato alla gestione dell'emergenza Covid19 ha provocato addirittura una crescita dei furti. In questi tre Paesi i recuperi hanno registrato un pur ridotto aumento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno o ai mesi precedenti.

In Italia, complici anche le misure restrittive che hanno prodotto una forte riduzione dei furti, i recuperi sono inevitabilmente diminuiti in modo significativo. Nel 2019 sulle strade italiane sono state rubate circa 261 auto al giorno, meno del 36 per cento è stato ritrovato, con una contrazione del 18 per cento rispetto alla percentuale dei recuperi nel 2018 (fonte: Ministero dell'Interno, 2019).

F&F Quali modelli nella hit-parade dei veicoli rubati?

»»» A mostrare maggiore appeal le utilitarie, largamente disponibili su strada, ma un forte interesse lo hanno mantenuto i SUV più diffusi sul mercato come la Jeep Renegade. Questo segmento continua a essere nel mirino dei ladri: il 25 per cento dei furti dei SUV e delle vetture di ultima generazione viene portato a termine con dispositivi hi-tech per sottrarre l'auto, beffando i sistemi di protezione, in soli 30 secondi.

F&F L'attività dei ladri tornerà ai livelli del passato, evolvendosi tecnologicamente?

»»» Il fenomeno furti è da sempre in costante evoluzione e si adatta rapidamente alle nuove tendenze del mercato automotive; oggi è sempre più un'attività strategica appannaggio delle organizzazioni criminali o di bande ben strutturate e attrezzate con device tecnologici di ultima generazione in grado di aprire e mettere in moto vetture di elevato valore, così come le utilitarie.

Secondo i dati 2019, di oltre 61 mila veicoli si perdono le tracce, rubati su commissione e instradati su mercati esteri o 'cannibalizzati' per il mercato nero dei ricambi. Quest'ultimo trova la sua logica nell'elevato costo dei prezzi di ricambio originali, con la conseguente crescita dei costi di riparazione. Inoltre, con il blocco quasi totale della circolazione nella fase di lockdown e la conseguente contrazione dei furti, la vendita dei pezzi di ricambio è stata una fonte di guadagno per le bande criminali. Con l'inizio della Fase 2 abbiamo subito registrato segnali di ripresa: non appena gli italiani hanno ricominciato ad andare in giro, anche i ladri sono stati 'proattivi', con una brusca ripresa delle attività illecite riconducibili alla criminalità organizzata.

F&F Quali sono oggi le tecniche più diffuse? Il relay attack?

»»» Le modalità hi-tech più utilizzate in Italia dai moderni 'topi d'auto' sono la riprogrammazione della chiave attraverso la presa di diagnostica OBD e la duplicazione del segnale della smart key: appunto, il 'relay attack'.

F&F Come proteggere oggi l'auto e la flotta da questi ladri in camice bianco?

»»» Una soluzione per contrastare efficacemente questa piaga arriva dall'abbinamento della tecnologia in radio-frequenza con le soluzioni telematiche.

La facilità nel violare e mettere in moto le vetture di nuova generazione, insieme all'utilizzo sempre più frequente di dispositivi hi-tech (tra cui i jammer) per ricercare, disturbare e sabotare i sistemi telematici di bordo, rende ardua la sfida per proteggere il proprio veicolo.

L'uso di sistemi che arginano o almeno rendono più complessa l'attività dei ladri può fare la differenza al momento del furto e nelle ore immediatamente successive. Ad oggi l'abbinamento della tecnologia in radio-frequenza con le soluzioni telematiche sembra essere la soluzione sul mercato più affidabile.

F&F Come Kitty, ma c'è di più

»»» Come nel telefilm 'Supercar', le nuove soluzioni telematiche vegliano sulla tua auto, segnalandoti quando la vettura viene 'insidiata' o quando oltrepassa una determinata area 'di sicurezza'. In pratica un assistente telematico per tenere sotto controllo i principali parametri dell'auto e della flotta o per ricevere tempestive notifiche e alert sullo smartphone.



Opportunità per concessionari e manager

Monitorare i principali indicatori del proprio circolante stabilendo con il cliente un dialogo costante basato sulle sue reali esigenze nei diversi momenti di vita del veicolo per mantenerlo sempre in piena efficienza, e assistendolo tempestivamente nei momenti critici, consente al dealer di rafforzare business e relazioni.

LoJack fornisce l'assistenza necessaria per offrire servizi utili, per esempio in caso di crash, di calo di tensione della batteria, di episodi di avaria del motore o malessere del driver. Il concessionario, avvertito tempestivamente, può assistere il proprietario del veicolo al meglio, sia sul fronte meccanico che su quello sanitario.

Le soluzioni di mobilità avanzata vanno anche a favore dei fleet manager, permettendo di monitorare in modo efficace e in tempo reale posizione e stato dei veicoli in flotta ottimizzando la logistica, i rifornimenti e i consumi di carburante, la manutenzione ordinaria e straordinaria. Un valore aggiunto ricevere notifiche quando il veicolo accede a siti di interesse. Durante i periodi di emergenza diventa prioritario verificare la tracciabilità e la consegna nei tempi stabiliti dei DPI, o di attrezzature e merci in tutto il globo, controllando gli spostamenti '24/7', con un'implementazione rapida e un check di parametri essenziali quali la temperatura per i farmaci e per gli alimenti, attraverso soluzioni adattabili alle spedizioni multimodali (terrestri, aeree, marittime) e ad hoc su richiesta immediata: le soluzioni di LoJack assicurano il controllo della catena distributiva delle merci, in ottica di sicurezza.

Inoltre, il sistema consente ai gestori flotta di monitorare l'attività dei driver, con informazioni in tempo reale sulla guida, come velocità e frenate, correggendo eventuali comportamenti non idonei secondo una scala di valori prestabilita, salvaguardando il conducente da incidenti stradali ed evitando di ricorrere ai servizi di soccorso, valore non trascurabile in un periodo così critico per le linee di emergenza 112 e 118.

F&F A questo punto siamo all'evoluzione, al passo avanti di LoJack e di tutto il Gruppo CalAmp...

>>> Oltre alla radiofrequenza, a tutelare la sicurezza del veicolo ci pensano gli innovativi servizi di connessione targati LoJack, tutti disponibili su App per il driver, che rendono ancora più sicura la vettura e i suoi occupanti grazie a una serie di notifiche e informazioni.

F&F Informazioni preziose quanto delicate: si tratta di dati sensibili?

>>> Una azienda come la nostra su queste cose deve essere molto attenta. Il dato non è nostro, e quindi non ne disponiamo in alcun modo. Le nostre procedure sono in linea con tutte le norme legali e sociali applicate su scala globale; si tratta sempre di fornire un servizio utile

e personale. Il numero e la tipologia delle nuove informazioni disponibili non si limitano a rendere tempestivamente operative tutte le contromisure opportune per evitare la sottrazione del veicolo, o le funzionalità di sicurezza come l'allarme sospetto di manomissione del dispositivo e l'allerta di uscita da un'area identificata, ad esempio un parcheggio a pagamento.

Oltre a queste note quanto preziose informazioni ce ne sono altre, dalla localizzazione del veicolo alla verifica del chilometraggio, dallo stato di carica della batteria ai percorsi compiuti e allo stile di guida, fino alla manutenzione preventiva con la segnalazione di eventuali avarie e malfunzionamenti del veicolo o incidenti per il necessario supporto meccanico e sanitario.

F&F Presidente, è quindi possibile affermare che da una felice intuizione che ha generato l'idea LoJack si sia oggi a un sistema a 360 gradi di controllo e servizio sull'auto e sul driver?

>>> Il supporto della tecnologia e dei device telematici LoJack Connect contribuisce allo sviluppo di una mobilità sempre più sicura, e il campo delle applicazioni è molto vasto. Con i dati disponibili si può ad esempio alzare il livello del servizio (vedi riquadro in questa pagina, n.d.r.), controllare i comportamenti errati e pericolosi, perfino eseguire a distanza un check sullo stato d'uso del veicolo, ad esempio per valutare i costi di ripristino post crash.

Si tratta di processi globali che valgono in tutto il mondo, ed è proprio questa la nostra forza: disporre di una visione internazionale e di una casistica enorme.

F&F Torniamo all'oggi. In periodi come questi la serenità è un valore assoluto...

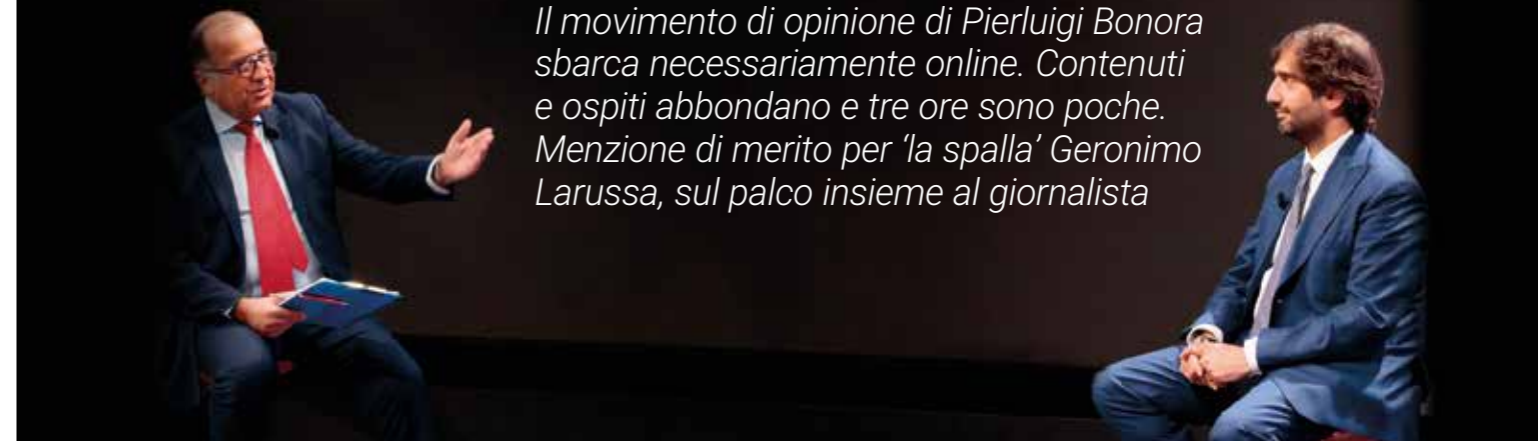
>>> Durante i periodi difficili la tranquillità è un bene inestimabile e una App per auto connesse può fornire informazioni in tempo reale in grado di alleviare le preoccupazioni. Queste App consentono ai conducenti di rimanere in contatto con i propri cari impostando un confine virtuale che invia una notifica quando sono arrivati a destinazione e aiutano i conducenti in caso di incidente, grazie all'eCall privato, richiedendo un help meccanico oppure sanitario per l'invio di soccorsi salvavita.

F&F Tra tutti i value di cui abbiamo parlato, qual è il gioiello della corona?

>>> La nostra sala operativa e il nostro reparto R&D, il loro valore in termini di tecnologia e sicurezza. Anche se ciò comporta investimenti importanti.

#FORUM AutoMotive®

Il movimento di opinione di Pierluigi Bonora sbarca necessariamente online. Contenuti e ospiti abbondano e tre ore sono poche. Menzione di merito per 'la spalla' Geronimo Larussa, sul palco insieme al giornalista



Trasposizione web dell'evento che da cinque anni racconta il mondo delle due e quattro ruote in tutte le sue sfaccettature, l'esordio online del forum di Pierluigi Bonora abbonda nei tempi e nel numero di ospiti. Alcuni dei quali - penso a Spinaci, Carta, Gigi Gaudio, Musi... - avrebbero meritato più di tre minuti nel finale di partita. Lo stesso Bonora si scuserà "per la cinquantina di domande a cui non riusciamo a rispondere in diretta". Ma è un buon segno. È il 27 aprile, siamo in pieno lockdown, e l'interesse per gli argomenti trattati fa passare in secondo piano alcune esitazioni tecniche e l'assenza di un vero dibattito. Ad affiancare il giornalista, lui sì in carne e ossa, c'è sul palco Geronimo Larussa, presidente ACI Milano. Che reputa "assurdo pensare che a Milano sotto il sole si giri in bicicletta", contesta "le carreggiate ristrette per favorire i bar", invita ad "usare l'auto con responsabilità e coscienza". Fiducioso sulla ripartenza dell'Italia "nonostante l'eccesso di burocrazia e la sclerotizzazione del sistema bancario", è Alessandro Galimberti, presidente ODG Lombardia, mentre Dario Duse, managing director Alix Partners, pur certo che "anche questa crisi passerà e ci sarà un grande periodo

di ricrescita", stima "una perdita di volumi tra il 35 e il 43 per cento, con un impatto persistente anche sul 2021". Guarda a settembre il docente del Politecnico di Milano Marco Boccione, che rileva "l'assenza di una politica di gestione del trasporto né per il transitorio né per il dopo". "Ascoltare il territorio" è l'indicazione di Antonio Bobbio Pallavicini, voce di Anci Lombardia e vicesindaco di quella città laboratorio che è Pavia, mentre la psicoterapeuta Francesca Maisano è convinta che "con il Covid si può convivere" e che "ci si può muovere in sicurezza". Sicurezza è parola chiave per l'ex prefetto Roberto Sgalla, anche considerando "che tra l'8 marzo e il 20 aprile ci sono stati 44 incidenti mortali, nonostante il blocco"; e quindi, "giusta l'attenzione al veicolo privato ma bisogna darne ai veicoli alternativi". Che meriterebbero un capitolo a sé. Intanto #FORUMAutoMotive va avanti, con il confronto a distanza tra Crisci, Scudieri, De Stefani Cosentino, Fenoglio, Benincasa, Caliarì, Ferrajoli, Scarabel. Confronto che si interrompe per proclamare Personaggio dell'anno il presidente Anfia, e riprende dando voce a Buongiardino, Spinaci, Carta, Gigi Gaudio, Lucà, Baroni, Dossi, Musi, Purcaro.

Paolo Scudieri in collegamento con Pierluigi Bonora e Geronimo Larussa (a destra), il presidente di Icona Teresio Gigi Gaudio, il presidente di Unione Petrolifera Claudio Spinaci e il direttore generale di Aniasa Giuseppe Benincasa.



SOLIDARIETÀ CONTAGIOSA

Dire Fare Donare

di Giacinta Moraschi

In piena emergenza da Coronavirus, si sono messi a disposizione di Croce Rossa (la maggior parte), Protezione Civile, associazioni di volontariato, sanitari... Servono quattro ruote? Eccole. Ma non solo. Nelle settimane di blocco totale, società di noleggio, Case auto, produttori di pneumatici e distributori di ricambi hanno partecipato a una gara di solidarietà dove hanno vinto tutti. Quella che segue è una rappresentanza davvero ridotta dei tantissimi autori di un gesto generoso. Senza contare chi ha agito dietro le quinte e lì ha voluto rimanere



100.000 euro contro il Covid-19

Fondo 'Regione Lombardia-Sostegno emergenza Coronavirus', Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo di Pavia, Ospedale di San Giovanni di Dio di Firenze, Compagnia di Pubblica Assistenza Humanitas. Ecco la destinazione dei centomila euro donati da Arval Italia agli enti e associazioni che lottano contro il Covid-19 nei territori in cui lavora la maggior parte dei suoi collaboratori. La società di noleggio ha anche concesso a titolo gratuito l'uso di 55 veicoli della propria flotta ad associazioni di volontariato, aziende sanitarie locali, operatori sanitari.



Il Tempo della Gentilezza

Avis Budget Group - che in Italia opera con i marchi Avis, Budget, Maggiore, AmicoBlu e Morini Rent - ha dato supporto al progetto della CRI 'Il Tempo della Gentilezza'. Il colosso dell'autonoleggio ha messo a disposizione della Croce Rossa 121 veicoli, 98 dei quali sono stati concessi in comodato d'uso gratuito alla Croce Rossa Italiana e 23 alla Croce Rossa lusitana (Portogallo). I minivan per il trasporto delle persone, i mezzi refrigerati e i veicoli per il trasporto di materiali hanno permesso "ai nostri Comitati", ha spiegato Flavio Ronzi, segretario generale della Croce Rossa Italiana, "di portare avanti su tutto il territorio nazionale tantissimi servizi sia di assistenza sanitaria sia di raccolta alimentare e consegna spesa e farmaci, per non lasciare davvero nessuno solo". Gli ha fatto eco Gianluca Testa, managing director Southern Europe Avis Budget Group: "Crediamo che la solidarietà sia il motore che alimenta l'energia vitale del nostro Paese e uno strumento fondamentale per superare questa crisi".



Crowd For Life

Dopo averle messo a disposizione una flotta di 300 vetture Fiat e Jeep e donato cinque ambulanze base Ducato Fiat Professional per fronteggiare l'emergenza Covid-19, FCA Bank - joint venture paritetica tra FCA Italy e Crédit Agricole Consumer Finance - è tornata a supportare la Croce Rossa Italiana partecipando al crowdfunding promosso da Crédit Agricole Italia. Le società del Gruppo Crédit Agricole in Italia hanno aperto la raccolta fondi (www.ca-crowdforlife.it) con una donazione di un milione di euro finalizzato all'allestimento di un ospedale da campo e relative attrezzature necessarie, nonché all'acquisto di veicoli speciali per il trasporto sanitario e in emergenza.



Metti in moto la solidarietà

Dalla concessione di veicoli al personale degli ospedali della propria regione o ai Comuni per effettuare le consegne a domicilio ai più bisognosi alla donazione di dispositivi di protezione individuale o di teli coprisedile usa e getta; dal prestito di veicoli commerciali ai supermercati di zona per implementare il servizio di consegna a domicilio alle donazioni in denaro alle autorità locali o a enti ospedalieri; dall'organizzazione di una raccolta fondi a favore dell'Ospedale San Raffaele all'acquisto e alla donazione di dispositivi di ultima generazione per il reparto di rianimazione di Udine... Non si contano le iniziative dei concessionari Renault che hanno voluto lasciare un segno nella lotta contro il Covid-19 sul proprio territorio di appartenenza. Renault Italia, da parte sua, ha messo a disposizione della Croce Rossa alcuni veicoli - sia Renault che Dacia - per l'intera durata dell'emergenza sanitaria.



Vicina al popolo italiano

In principio è la decisione di supportare alcune strutture ospedaliere in Lombardia - l'IRCCS Ospedale San Raffaele, l'ASST Fatebenefratelli Sacco di Milano e l'Istituto di Cura Città di Pavia - destinando una flotta di veicoli per fronteggiare le numerose richieste di mobilità di personale, collaboratori e volontari impegnati nei vari ospedali. Ma Hyundai è andata oltre, consegnando alla Croce Rossa Italiana Suv e city car con l'obiettivo di rafforzare i servizi di sostegno alla popolazione nelle regioni più colpite. "Oltre agli interventi in emergenza la Croce Rossa Italiana sta intensificando i servizi per le persone più fragili e vulnerabili. Attraverso azioni come queste", si legge in una nota del costruttore coreano, "Hyundai desidera testimoniare la vicinanza alla popolazione Italiana e a tutti coloro che sono impegnati in prima linea per fronteggiare l'emergenza. L'attenzione alle persone più deboli e fragili rappresenta un impegno preciso che fa parte della filosofia aziendale di Hyundai e ne orienta l'operato".



Per gli alpini di Bergamo

Decine di interventi effettuati su ambulanze, auto mediche e 'gazzelle' dei Carabinieri al solo costo del ricambio, e tre BMW concesse in utilizzo gratuito, d'accordo con ALD Automotive, per il trasporto di personale e medicinali alla Onlus dell'Associazione Nazionale Alpini a cui fa capo l'Ospedale da campo allestito nell'area della Fiera cittadina. Sono le prime risposte di BASE ALD Bergamo all'emergenza sanitaria Coronavirus che ha investito la località orobica e la sua provincia.

Ha dichiarato Alberto Lozza, presidente di Lozza SpA (azienda che ha firmato il Base ALD Bergamo e quello di Monza): "Abbiamo a cuore l'Ospedale da campo. All'A.N.A. Onlus di Bergamo abbiamo consegnato tre vetture BMW che lasceremo a disposizione il tempo necessario. Dopo questa prima assegnazione, siamo a disposizione per valutare altre necessità in merito".



Tranquilli, ci pensa Euromaster

Un impegno 24 ore su 24 meritava un surplus di generosità, e così Michelin ed Euromaster hanno esteso a tutto maggio l'iniziativa di supporto alla CRI, all'Anpas (Associazione nazionale delle Pubbliche Assistenze) e alla Confederazione delle Misericordie d'Italia varata in occasione della crisi nazionale da Covid-19.

In caso di foratura o danneggiamento, tutti i mezzi di soccorso hanno avuto accesso alle officine specializzate della rete Euromaster per la riparazione o la sostituzione gratuita degli pneumatici.

Stampa 3D per scopi medici

Con le macchine da stampa 3D, Mercedes-Benz produce ogni anno fino a 150.000 componenti in plastica e metallo. Ora, il costruttore tedesco ha messo a disposizione questa capacità per scopi medici, rendendo disponibili tutti i processi di stampa 3D comuni: stereolitografia (SLA), Selective Laser Sintering (SLS) e Fused Deposition Modelling (FDM), Selective Laser Melting (SLM). "Con il nostro team altamente specializzato, con anni di esperienza nella tecnologia di stampa 3D, siamo pronti a dare il nostro contributo alla produzione di dispositivi medici", ha dichiarato Jörg Burzer, del board of management di Mercedes-Benz; "a tal fine siamo anche in contatto con il governo statale del Baden-Württemberg. La nostra competenza e conoscenza specialistica è disponibile per la produzione, ora spetta al settore della tecnologia medica contattarci. Le nostre stampanti 3D sono sicuramente disponibili".



#Italiakiamo

Anziani e persone con disabilità. Ha pensato a loro Kia quando ha promosso #Italiakiamo, la piattaforma di solidarietà per la consegna a domicilio della spesa. In collaborazione con il Comune di Opera e in linea con l'iniziativa Milano Aiuta del Comune di Milano, la Casa auto ha quindi fornito una flotta di vetture Niro ed Xceed agli operatori di CSV Milano, il Centro di Servizio per il Volontariato - città Metropolitana di Milano.

La 'meccanica' del progetto è quella del portale Supermercato24, che permette di fare la spesa online da smartphone iOS o Android e da computer. "Allargheremo la partecipazione a #Italiakiamo a tutti i dipendenti", ha annunciato Giuseppe Bitti, amministratore delegato di Kia Motors Company Italy, "rendendoli parte attiva con un call center di supporto per quegli utenti in difficoltà con l'utilizzo dei mezzi informatici".



Costi azzerati

Trasporto pasti e spesa a domicilio, trasporto di medicinali a domicilio, assistenza domiciliare, accompagnamento a visite mediche urgenti.

Su tutti gli oltre mille veicoli di PMG Italia impegnati in questi servizi Rhiag, che di PMG è partner di lungo corso, ha azzerato i costi degli interventi di manutenzione e riparazione effettuati presso le 2.200 officine affiliate alle reti di riparazione indipendenti 'a posto' e DediCar.

"Ci è sembrato naturale, e soprattutto rapido e concreto", ha dichiarato Serafino Bartolozzi, CEO Rhiag Group Italia, "scegliere la strada del supporto alla riparazione dei veicoli di PMG Italia, sollecitati dall'intensa attività di queste settimane e bisognosi di tornare rapidamente operativi per le situazioni di emergenza". Situazioni che hanno riguardato in particolare gli anziani over 75 e i soggetti con disabilità o patologie preesistenti, particolarmente vulnerabili al virus e quindi costretti a casa, che si trovano in forte difficoltà a reperire generi alimentari, medicinali o altri beni essenziali.



Eroi di tutti i giorni

Per aiutare i lavoratori coinvolti in prima linea nell'emergenza Coronavirus a spostarsi in sicurezza, Share Now ha predisposto uno speciale pacchetto da 30 giorni a prezzo di costo. Tra le categorie incluse nella lista 'Care', il personale ospedaliero, quello di supermercati e negozi di alimentari, i dipendenti delle aziende di servizi idrici, elettricità e telecomunicazioni e molte altre professioni. Per questi speciali clienti, "eroine ed eroi di tutti i giorni" nella definizione dell'operatore del car sharing, Care è stato reso disponibile fino al 12 aprile. Hanno potuto beneficiarne, a un prezzo dimezzato, anche tutti gli altri clienti Share Now che non rientravano tra quelli in prima linea.



Vitto e alloggio

60 camere dell'Hotel Europa, delle 80 disponibili, sono state la 'casa' di medici, infermieri e personale della protezione civile, fra cui i vigili del fuoco, che con l'accentuarsi della crisi sanitaria dovuta al Covid-19 hanno fatto rotta su Reggio Emilia. Le ha messe a disposizione Claudio Campani, proprietario dell'albergo nonché presidente della società di noleggio SIFÀ: "Sono stato contattato dall'amministrazione comunale di Reggio Emilia, dove peraltro ha sede l'headquarter di SIFÀ, e ho dato la mia disponibilità a ospitare il personale impegnato nella lotta al Covid-19. Ne è nata questa possibilità di fare qualcosa di positivo per la nostra città e soprattutto per i cittadini. Al personale che alloggerà nella struttura", aveva precisato Campani, "verrà offerto anche il vitto, così che gli ospiti possano concentrarsi sulle loro attività senza doversi preoccupare di altro".



Vuoi sposarmi?

Singolare iniziativa di Slow Drive, azienda di Padenghe sul Garda (Bs) specializzata nel noleggio di vetture d'epoca senza conducente con varie sedi nel Nord Italia, che offre il noleggio gratuito di un'auto d'antan a medici, infermieri e personale ospedaliero che hanno deciso di convolare a nozze nel 2020 o nel 2021.

Nell'anno del quindicesimo di attività, il fondatore e titolare Federico Randazzo si è trovato a fare i conti con la chiusura forzata dell'attività e con le scarse prospettive per il 2020, visto che quello turistico è uno dei settori più minati e compromessi dalla pandemia. E così ha deciso di donare quello che sa fare meglio e regalare, in un momento così duro anche dal punto di vista psicologico, un sorriso e il 'vento nei capelli' a chi da settimane combatte in prima linea contro il Coronavirus. Tra le 50 vetture d'epoca della sua scuderia, Alfa Romeo Spider, Giulietta Spider, Triumph TR3, Mini Cooper, il mitico Maggiolino decappottabile...





GOLGI - CUSTOMER CARE

Cura di bellezza

Autoriparazione è anche il trattamento cosmetico che allunga la vita della carrozzeria cancellando i segni del tempo. O cambiandole il look

di Roberta Carati

All'anagrafe è Golgi - Carrozzeria e Riparazione Auto, ma di sicuro la rappresentano molto meglio il 'nome e cognome' che appare sulle pagine Facebook: Golgi - Customer CARE. Perché nella sede di Milano, come anche in quella di Carugate (Mi) e di Concorezzo (Mb), l'auto è fatta oggetto di un vero e proprio trattamento di bellezza. Senza nulla togliere all'attività di riparazione tradizionale. Elena Faini, la titolare, ci ha accompagnato virtualmente nella sua spa.

F&F Tre sedi per un'unica società?

»»» La gestione è centralizzata e ne conseguono importanti economie di scala (Golgi condivide il reparto amministrativo con quello di 'Inferno', due carrozzerie valtelinesi che fanno capo a mio padre). Sembra cinico da dire, ma il Covid potrebbe aver dato il colpo di grazia ad alcuni operatori, ci aspettiamo un'ulteriore contrazione. Continuiamo a guardarci intorno, ci

Elena Faini è titolare di Golgi Srl, azienda nata nel solco di una carrozzeria milanese sul mercato dal 1962, Golgi Riparauto. Golgi è anche a Concorezzo (dal 2016) e a Carugate (dal 2018).

sono diverse strutture appetibili. I mercati più maturi sviluppano modelli simili come dimensione organizzativa, imprenditoriale, finanziaria, in un passaggio da tipologia artigianale a industriale. La realtà di Milano e provincia è fatta di ottime strutture dal punto di vista artigianale, non altrettanto da quello industriale.

F&F La Golgi delle origini, Golgi Riparauto, com'era?

»»» In difficoltà, ma aveva ed ha un grandissimo potenziale, anche grazie a una collocazione geografica felice (Città Studi). Idem la struttura di Concorezzo. Quella di Carugate, invece, è nata con un format diverso, ha una superficie di contatto molto grande: circa 200 metri quadrati che svilupperemo come show-room per la cosmetica dell'auto più che come carrozzeria tradizionale.

F&F Che cosa intende per cosmetica dell'auto?

»»» La cosmetica dell'auto è strategica non solo per il business che può sviluppare, ma perché ci consente di segmentare un mercato molto differenziato per caratteristiche, capacità di spesa e attese nei livelli di servizio. Ovviamente più alto è il valore della vettura e più il suo proprietario ne avrà cura. La cosmetica dell'auto è quindi un prodotto che non nasce dalla necessità di riparazione ma dal desiderio di miglioramento. Lucidatura e *detailing* (tecniche per eliminare completamente difetti e segni del tempo), tratta-



Da sinistra le sedi di Milano, Concorezzo e Carugate. A lato Elena Faini con l'apparecchio per il trattamento a ozono con lo sterilizzante Ceramic Pro TAG

mento nanotecnologico (rivestimento permanente che difende l'auto da tutti i tipi di contaminanti e dai piccoli graffi), pellicole protettive (contro abrasioni, corrosione, sostanze chimiche), *car wrapping* (personalizzazione estetica)... In questa fase post Covid spingiamo su Ceramic Pro TAG, un prodotto nanotecnologico fotocatalitico che prolunga di sei mesi gli effetti della sanificazione con l'ozono. Abbiamo clienti dalla Svizzera, dalla Sicilia, dall'Emilia Romagna, oltre che da Milano naturalmente, che ci affidano la loro auto per un trattamento cosmetico.

F&F Dalla cosmesi alla riparazione?

»»» È il secondo elemento di vantaggio: ci conoscono per il servizio di estetica dell'auto, diventano clienti anche per la riparazione. Meno scontato il passaggio contrario. Sul nostro sito contiamo 180-200mila visitatori unici l'anno; riceviamo circa 1.200 richieste di contatto, ma dobbiamo migliorare la *customer service* per la conversione dei *lead*. Il primo passo sarà quello di pianificare online gli appuntamenti, momento cruciale in cui si raccolgono informazioni preziose (e non sempre sfruttate). In questo modo, quando avremo di fronte il cliente, gli avremo risparmiato la fase di preaccettazione e noi avremo la fotografia delle attività supplementari da proporgli. Il problema è che ven-

diamo prodotti, soprattutto gli interventi di carattere estetico, che difficilmente hanno costi standard, e il lavoro di analisi che passa dal personale tecnico allunga i tempi rischiando di disperdere il potenziale interesse.

F&F La cosmesi non è ancora il core business?

»»» Il *core business* oggi è la riparazione. Il numero di passaggi è pari a un 65 per cento di carrozzeria e 35 di cosmesi in senso lato. Complessivamente contiamo oltre duemila ingressi l'anno, circa 200 i trattamenti nanotecnologici. Operiamo anche in area *fleet*: siamo Arval Center e centro convenzionato LeasePlan e lavoriamo molto bene con entrambe le compagnie di noleggio. Vogliamo dare assistenza alle aziende implementando l'offerta: ritiro e riconsegna a domicilio, manutenzione preventiva, servizi funzionali a ridurre i tempi di attesa, il fermo macchina e anche la ricerca della struttura di riparazione.

In Golgi operano 12 produttivi, che possono spostarsi da una sede all'altra secondo i carichi di lavoro e la tipologia di intervento. I trattamenti nanotecnologici, per esempio, vengono fatti principalmente a Carugate e Concorezzo.



Con il servizio 'connect business' Mercedes ha accelerato la transizione da produttore automobilistico a fornitore di servizi di mobilità. Ecco le principali funzioni da flotta

di Giorgia Rocca

Un sistema che offre una serie di funzionalità per la gestione di un intero parco auto, indipendentemente dall'anzianità delle singole vetture. Lo ha messo a punto Mercedes-Benz e risponde al nome di Mercedes Me Connect Business.

Con Christian Catini, Corporate & Fleet Sales Manager Mercedes-Benz Italia, siamo risaliti alle origini: "Abbiamo fatto un passo avanti nel segno della governance dei sistemi di gestione, di assistenza alla guida, di *infotainment*... Guardiamo al veicolo come a un ecosistema".

F&F Un veicolo come anche una flotta?

>>> In aggiunta ai familiari servizi Mercedes Me Connect, abbiamo sviluppato un sistema ad hoc per i fleet manager: Mercedes Me Connect Business. Offre servizi di connettività che generano benefici in termini di gestione, permettono di tenere monitorati i dati contrattuali e i costi basati sul chilometraggio, informano sulle condizioni e l'utilizzo di ogni mezzo contribuendo ad aumentare l'efficienza.

F&F Di che cosa ha bisogno oggi il fleet manager?

>>> Ha bisogno innanzitutto di reportistica in tempo reale sullo stato di salute del singolo veicolo: si è accesa una spia? Serve un passaggio in officina? Ma il fleet manager deve anche poter pianificare, in un'ottica di prevenzione di guasti o malfunzionamenti, gli interventi di manutenzione. Il sistema Mercedes gli consente, fra l'altro, di inviare all'utilizzatore un messaggio per ricordargli, per esempio, di andare a fare il tagliando; è un dialogo tra chi gestisce e chi guida.

Nella prima vita delle vetture in flotta, prima cioè che diventino vetture ex noleggio e quindi appetibili sul mercato dell'usato, è importante che Mercedes-Benz assicuri al fleet manager la connettività di tutto il parco aziendale, che conterà veicoli di pochi mesi o di qualche anno. Il sistema è concepito per garantire l'interconnettività.

Dal 2001 in Mercedes-Benz Italia, Christian Catini è Corporate & Fleet Sales Manager da gennaio 2017.

F&F Altre funzioni attivabili?

>>> Sono disponibili, secondo necessità e budget, servizi estesi di connettività per tutta la flotta e i clienti aziendali, dal singolo imprenditore alla grande flotta multinazionale. I fleet manager possono amministrare i loro parchi attraverso il portale web 'connect business', disponendo di una panoramica completa di tutti i parametri relativi ai singoli veicoli. Queste funzioni sono Vehicle Monitoring & Maintenance, Digital Driver's Log, Driver Messaging e Vehicle Logistics, alcune di queste disattivabili in caso di uso del mezzo privato, per esempio nel weekend.

F&F L'interconnettività tra brand è contemplata?

>>> È un servizio a cui teniamo molto. In caso di flotte multimarca siamo in grado di connettere veicoli di altri brand grazie all'implementazione di una 'scatola nera', magari precedentemente installata in accordo con le compagnie di noleggio e assicurative. Ovviamente Mercedes propone le sue black box con il marchio 'connect business'.

F&F Che cosa succede se il veicolo è usato?

>>> Con il programma Mercedes-Benz Certified il livello di certificazione è tale che l'usato è paritetico al nuovo. Comunque, telematica e connettività in generale esulano dal concetto di anzianità e possono 'salire a bordo' in ogni momento. Se acquisto una vettura nuova e decido di attivare il servizio di connessione, sarò loggato con la mia password e la mia ID; al momento di rivenderla dovrò disattivare il servizio, garanzia di privacy e di sicurezza. Sarà il nuovo acquirente a riloggersi con le sue credenziali.

F&F Le alimentazioni influiscono sui sistemi di connettività all'interno di una flotta?

>>> Solo nella misura in cui ci siano vetture totalmente elettriche, ma in questo momento non è una richiesta che arriva dal mondo flotte. Esistono già oggi spie che riguardano, per esempio, lo stato di usura della batteria; si tratta di banale implementazione della black box. Qualunque sia il sistema - Texa, Visirun... - non serve chissà quale livello di tecnologia per acquisire queste informazioni.

F&F Quanto è vicina 'la macchina del futuro'?

>>> Le auto del futuro sono già qui - *full electric* su tutti i segmenti, guida assistita di livello quattro - e anche l'auto che si guida da sola potenzialmente c'è ma mancano ancora un quadro normativo generale e un aggiorn-

Connect Business, evoluzione dei familiari servizi Mercedes Me Connect, si focalizza sulle esigenze delle flotte e dei clienti aziendali



namento infrastrutturale per utilizzare la tecnologia in completa sicurezza.

Al CES di Las Vegas Mercedes ha presen-

tato AVTR, l'auto ispirata ad Avatar, una sintesi fra uomo e macchina in cui scompaiono volante e pedali... concetti che devono trovare una messa a terra. Oggi l'habitat non c'è, ma è giusto continuare a parlarne. I marchi premium sono uno stimolo all'innovazione, al fare ricerca, e ne beneficeranno anche i marchi generalisti. L'auto evolve non solo in termini di mobilità generale ma come trend socio culturale e Mercedes cerca di giocare d'anticipo avendo sempre come priorità la sicurezza.

La nostra visione del futuro è una guida senza incidenti.

Intelligenza&Efficienza

Connect Business, sistema che poggia su soluzioni telematiche intelligenti e soluzioni di connettività efficienti, si declina in quattro specifici servizi:

- Vehicle Monitoring & Maintenance: fornisce rapporti sempre aggiornati sulla flotta, 24 ore al giorno, rispetto a contratti, costi e riparazioni.
- Digital Driver's Log: viene generato in modo completamente automatizzato dal veicolo. I viaggi possono essere facilmente esportati dalla app, al driver è data facoltà di passare dalla modalità privata alla modalità business.
- Vehicle Logistics: tiene traccia dell'attività della flotta, mostrando la posizione del veicolo in tempo reale e segnalando se raggiunge la destinazione prefissata o esce da un'area definita. Vehicle Logistics contribuisce alla riduzione dei tempi di fermo e all'incremento dell'utilizzo dei mezzi.
- Driver Messaging: permette al fleet manager di restare in contatto con i suoi driver. Con questo servizio può inviare messaggi a driver specifici o a gruppi di utenti definiti.



CONNECT BUSINESS

Ecosistema Mercedes

L'ALIMENTAZIONE PER LE FLOTTE

Una 'scossa utile'

Il supporto offerto dalle soluzioni telematiche di Geotab accompagna le aziende nel percorso di pianificazione di una svolta verso l'elettrico

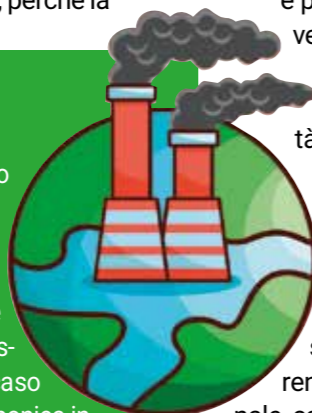
La mobilità corporate zero emissioni è al centro dell'azione della società, che con la sua scelta tecnologica e strumenti sviluppati ad hoc affianca le imprese nel passaggio dalle fonti fossili a quelle 'pulite'.

Tra i diversi benefici ascrivibili al ricorso alla telematica, uno forse meno considerato si lega alla mobilità elettrica, in termini sia di scelta delle soluzioni più adatte alle necessità della singola azienda, sia di gestione degli esemplari già presenti in flotta. Tanto più che spesso le risorse (asset) risultano sotto-utilizzate, condizione che, specialmente in questo momento di grave difficoltà economica in Italia dettata dall'emergenza pandemica Covid-19, sta inducendo le imprese a bloccare l'incremento del parco veicolare circolante a favore di scelte organizzative e formule di mobilità differenti (come il *corporate car sharing*). Anche se è pressoché certo che il 2020 non sarà l'anno giusto per 'dare la scossa' alle flotte, perché la

produzione e le vendite legate alle zero emissioni rischiano di essere sacrificate alla crisi generale che ha investito l'industria *automotive*, Geotab continua a destinare tempo e investimenti a quella che può essere considerata a tutti gli effetti come una opzione praticabile e vantaggiosa per il canale *corporate* quando si guarda al Total Cost of Ownership (TCO) e alle spese richieste per la manutenzione.

Degrado della batteria sotto controllo

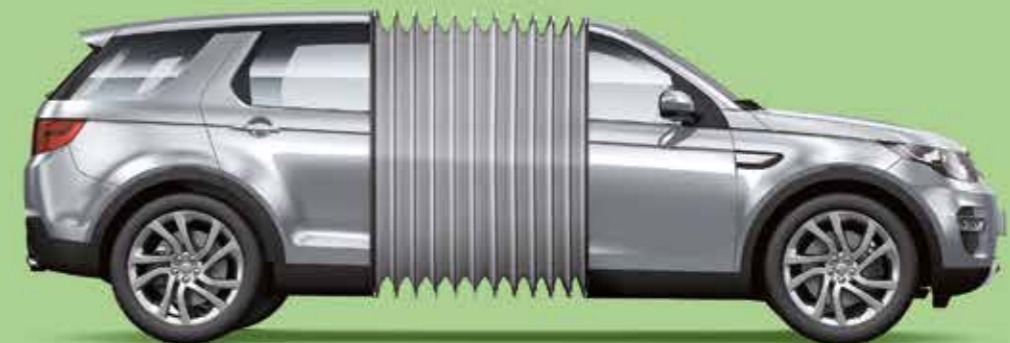
Tra i punti-cardine dell'offerta della società figura la gestione dei veicoli elettrici sul fronte sia del monitoraggio delle prestazioni, consumo di energia compreso, sia dell'infrastruttura a disposizione per la ricarica. Un tema importante, per la sua natura di componente più costoso e per la rilevanza sul ciclo di vita del mezzo, è connesso al degrado delle batterie. Anche su questo punto specifico Geotab è scesa in campo, sviluppando e proponendo uno strumento che ne calcola il livello a partire dalla comparazione e da un'attenta valutazione dei dati aggregati di una flotta connessa composta da alcune migliaia di unità, con oltre una sessantina di modelli di case costruttrici e anni di produzione diversi. In presenza di tassi di degrado costanti, è stato accertato che la batteria è in grado di godere di un ciclo utile superiore a quello del veicolo sul quale è montata. 'Nemici' del componente sono le temperature elevate e il sistema a corrente continua, che velocizzano il calo prestazionale, calcolato in una perdita media del 2,3 per cento sul piano della capacità di accumulo. Mentre utilizzo intensivo del mezzo e buona gestione termica muovono esattamente nella direzione opposta.



Un aiuto tangibile all'ambiente

Nel guardare alle emissioni inquinanti, Geotab ha condotto uno studio per stimare l'impatto legato alla transizione all'elettrico. I dati arrivano dalla flotta connessa globale, quindi anche dai veicoli in circolazione in Italia. Se l'8 per cento dei veicoli a combustione fossile potesse già oggi essere mandato in pensione da quelli zero emissioni, con risparmi per unità tra 9.000 e 18.000 euro in caso di durata 200.000 chilometri o sette anni, l'anidride carbonica in meno nell'aria del nostro Paese potrebbe essere in media di quasi 40 tonnellate per mezzo sostituito.

ALLA TUA FLOTTA OGGI SERVE SOPRATTUTTO UNA COSA



MASSIMA FLESSIBILITÀ

GR ADVISORY ti aiuta a riorganizzare il parco aziendale (auto e veicoli commerciali) per renderlo più conforme alle attuali esigenze.

Percorso di adattamento e ottimizzazione

Revisione processi e car list, flotta condivisa, smart mobility.

Gestione professionale della flotta

Workshop & Coaching, formule innovative, scelte green.

Razionalizzazione dei costi

Vantaggio competitivo, Benchmarking, strumenti più tecnologici.

Richiedi una presentazione dei nostri servizi a smartmobility@gradvisory.it

PRE-ANALISI GRATUITA

fino al 24/07/20

FORMULA SUCCESS FEE

garanzia successo
R.O.I. minimo garantito 3:1

La nostra attività di **mobility benchmarking** è interamente basata su dati reali e di mercato, maturata con **oltre 200 flotte aziendali** e consolidata nello strumento proprietario **Flotta Semplice®**.

Se gli albori della telematica da flotta si riassumono nel tipo di strumento, le 'black box', l'evoluzione è il modo di elaborare la miriade di informazioni che ne scaturisce. "Elaborarla", spiega Roberto Parlangei, Direttore Centrale - Chief Customer Officer di SIFÀ, "in un'ottica di ottimizzazione dei costi, miglioramento dell'impatto ambientale, servizio reso al cliente". Con questo obiettivo nel 2017 SIFÀ ha implementato e adottato il miglior CRM disponibile sul mercato, 'Salesforce', in modo da elaborare le informazioni sulla relazione con il cliente e integrarle nella piattaforma operativa. Oggi stiamo procedendo con l'adozione dello strumento che sceglieremo per l'asset management, per il fleet management e per l'insurance".

F&F La sicurezza merita un capitolo a sé?

>>> Il tema della sicurezza è da sempre presente nel Dna di SIFÀ, ed è di grande attualità non solo per le vetture ma anche per il segmento dei veicoli commerciali, in ragione dell'evoluzione indotta dall'e-commerce e, quindi, dall'aumento delle consegne a domicilio. I benefici dei sistemi automatici di ausilio alla guida (ADAS) sono infatti interessanti soprattutto per chi viaggia in città, effettua consegne, ha potenzialmente più sinistri e corre più rischi. Motivo per cui - questa la posizione di SIFÀ - sui veicoli commerciali dovrebbero essere montati obbligatoriamente per legge. I sistemi ADAS sono ormai disponibili non solo su vetture di alta gamma ma anche sui segmenti inferiori. C'è per fortuna un aumento dell'interesse e della domanda da parte delle aziende, che sempre più spesso scelgono di inserire nei contratti i cosiddetti 'security packing'.

PIATTAFORME INTEGRATE

Telematica su misura

di Roberta Carati Per un'azienda che si propone come "il sarto della mobilità italiana", anche i servizi di gestione della flotta devono avere un taglio personalizzato. Con Roberto Parlangei scopriamo l'evoluzione tecnologica in Casa SIFÀ



Roberto Parlangei, fotografato all'evento di Reggio Emilia 'Circular Mobility - Il ciclo della mobilità tra sviluppo sostenibile e innovazione', è Direttore Centrale - Chief Customer Officer da aprile 2019. Laureato in Economia e Commercio, è entrato in SIFÀ nel 2016 come Chief Financial Officer.

E siccome questi dispositivi presentano un livello di tecnologia elevato che, in caso di guasti o sinistri, richiede una manutenzione specializzata, SIFÀ reputa centrale per il futuro il ruolo dei riparatori, che dovranno investire in formazione, risorse, apparecchiature.

F&F Nella flotta SIFÀ, multimarca ed eterogenea rispetto alle alimentazioni, che caratteristiche devono avere le soluzioni di gestione dei servizi di NLT?

>>> La nostra azienda vuole proporsi come "il sarto della mobilità italiana". All'atto pratico questo si traduce in un servizio su misura, veloce e flessibile, che assicura una risposta immediata alle richieste del cliente e dei relativi trend correlati all'impatto ambientale in ogni area del Paese. SIFÀ garantisce un'esperienza personalizzata di noleggio, dall'ordine del veicolo alla sua restituzione e questo è proprio il compito della funzione che attualmente dirigo come Chief Customer Officer. Ogni cliente ha un account manager dedicato che redige un piano il più possibile aderente alle sue necessità e aspettative (alimentazioni, life-cycle dei veicoli), tenendo sempre presente il TCO.

Per quanto riguarda le alimentazioni, l'analisi della flotta su strada è fondamentale per ridurre l'impatto ambientale e rispettare limiti di CO₂ sempre più stringenti: il nostro compito è quello di suggerire un adeguato mix tra vetture endotermiche, ibride e completamente elettriche e questo soprattutto analizzando il 'profilo' dell'utilizzatore e la sua effettiva mo-

dalità di impiego del mezzo. Ecco perché, in collaborazione con l'ufficio Gestione Flotte, adottiamo una politica di riadeguamento contrattuale proattiva.

Un altro punto di forza è rappresentato dal settore degli LCV, per il quale SIFÀ conta, oltre che su una grande expertise, su una divisione dedicata che si è attivata su nuovi settori quali food, pharma, vending, logistica, e con nuove modalità, ad esempio utilizzando officine mobili.

SIFÀ, inoltre, offre una formula dedicata per il fleet management, gestendo tutte le attività connesse al parco auto di proprietà del cliente.

Un servizio distintivo è anche il Fuel Card Management, che riguarda un aspetto di grande rilevanza per le aziende, quello delle carte carburante. SIFÀ ha stipulato una partnership con DKV per consentire ai propri clienti di accedere, in sicurezza tramite codice PIN, a un network di 8.500 stazioni di rifornimento su tutto il territorio nazionale, comprese le pompe bianche e con erogazione, oltre che di gasolio e benzina, anche di gas naturale compresso. Su ogni carta è riportato il numero di targa, per cui il cliente riceve una

fattura unica a fine mese, accompagnata da un report ri-pilogativo per ogni auto circolante.

F&F Servizi di mobilità tutto incluso. La soluzione 'universale' è la Circular Mobility?

>>> Cambiare l'approccio alla mobilità, promuovendo l'adozione di pratiche più responsabili, è l'obiettivo strategico di SIFÀ sin dalla sua fondazione. Il nuovo paradigma 'Circular Mobility' si ispira al concetto di Economia circolare per un uso più efficiente e sostenibile delle risorse, e prevede il coinvolgimento di tutti gli attori della catena del valore automobilistico. Secondo la visione di SIFÀ, infatti, la mobilità del domani è un contenitore circolare composto dalle materie prime (ovvero l'alimentazione dei veicoli), dalla produzione (le case auto), dalla distribuzione (concessionari e noleggiatori), dall'utilizzo e dalla gestione (noleggio, car sharing) e dallo smaltimento e riutilizzo (usato).

'Circular Mobility' definisce un modo di fare business in ottica di 'Mobility as a Service'.

La Circular Mobility si ispira al concetto di Economia circolare e definisce un nuovo modo di fare business in ottica di 'Mobility as a Service'

F&F Eventi con 'l'auto del futuro' protagonista aprono scenari, la realtà qual è?

>>> Nel 2019 il settore del NLT ha mantenuto un trend positivo nonostante le crescenti difficoltà economiche del Paese. Ora la situazione si è naturalmente modificata. I piani vanno rivisti. SIFÀ non si è mai fermata e ha continuato ad assistere i propri clienti anche durante la fase di lockdown; ora, a maggior

ragione, siamo ripartiti velocemente e in sicurezza (ad esempio con processi efficaci di igienizzazione dei mezzi e il supporto alle aziende con veicoli usati di prima scelta, sicuri e garantiti, per potenziare rapidamente la flotta in caso di picchi di lavoro). Occorre velocemente riaccendere 'la fiamma' della voglia di fare. Continueranno infatti a essere premiate le società di NLT che avranno voglia e mezzi per investire nella qualità del servizio, che sapranno dare un 'sapore' piacevole e quindi far vivere un'esperienza di valore ai clienti. Naturalmente il 'sistema Paese' deve fare la propria parte con infrastrutture e incentivi a utilizzi virtuosi dei mezzi. Occorre ripartire da dove eravamo. Ecco perché è importante fare 'adesso', riprendendo il concetto che mi è caro di 'presente perfetto': sapere cosa sei, il tuo posizionamento coerente e sostenibile anziché pensare sempre a cosa potrai essere.

Da parte nostra e di Aniasa c'è tutta la collaborazione possibile, ma è chiaramente indispensabile che Aniasa sia membro permanente dei tavoli istituzionali dove si discute e si decide di ogni nuova disposizione relativa alla mobilità.



CON 15 MILIONI di unità vendute Clio è l'auto francese di maggior successo di sempre. La nuova generazione, la quinta, punta a democratizzare la tecnologia offrendo sistemi finora riservati a vetture alto di gamma a un prezzo contenuto. L'Highway and Traffic Jam Companion, inserito nel Pack Guida Autonoma, richiede un sovrapprezzo di 1.300 euro. È però disponibile solo sulla versione top di gamma: Clio TcE 130 Cv con trasmissione automatica a doppia frizione Edc 7 rapporti.

LA SCELTA DI Flotte&finanza

Cognome e nome	Renault Clio
Luogo di nascita	Francia
Allestimento	Intens
Motore	TcE 130 Cv
Alimentazione	benzina
Cilindrata cc	1.333
Numero cilindri	4
Potenza kW(Cv)	96(131)
Coppia Nm	240
Omologazione	Euro6d-Temp
Cambio/n° marce	automatico/7
Consumi ciclo misto (lt/100 km)	5,2-5,5
Capacità serbatoio	lt 42
Capacità bagagliaio	lt 391
Lunghezza	mm 4.050
Passo	mm 2.583
Larghezza	mm 1.798
Altezza	mm 1.440
Massa vettura	kg 1.323
Prezzo (Iva inclusa)	€ 22.200
On line	www.renault.it



RENAULT CLIO VERSO LA GUIDA AUTONOMA

Ci penso io

Con il sistema Highway and Traffic Jam Companion, l'evergreen della Losanga raggiunge il livello 2. La tecnologia ora è a portata di tutti

di Tiziana Altieri

Non è necessario guidare un'ammiraglia per poter contare su tutti quei sistemi tecnologicamente evoluti che consentono di raggiungere un livello di guida autonoma 2, il massimo oggi consentito per legge nel nostro Paese. Renault a bordo della quinta generazione Clio, prima auto del piano 'Drive the Future (2017-2022)' della Losanga (che punta a una mobilità elettrica, connessa e autonoma) e tra le compatte più vendute nella Penisola, propone il sistema Highway and Traffic Jam Companion che riuni-

sce tre Adas - Cruise control adattivo, Stop&Go e Lane Centerin - per una guida più sicura e confortevole. Funziona a partire da 0 e fino ai 160 chilometri orari sfruttando una telecamera frontale e un radar. L'Adaptive Cruise Control regola la velocità mantenendo automaticamente la distanza minima dal veicolo che precede. Nel traffico, se necessario, lo Stop&Go frena l'auto in sicurezza e la fa ripartire in autonomia entro 3 secondi se le condizioni della strada lo consentono. Oltre i 3 secondi è richiesto un intervento da parte del driver, una lieve pressione sull'acceleratore. Dopo 180 secondi di inattività, il sistema si disattiva da solo. Il Lane Centering, infine, consente di mantenere l'auto in carreggiata su percorsi stradali con linee longitudinali visibili e rilevate ed evitare spostamenti involontari.

Vietato abbandonare il volante: il sistema, se non rileva le mani del conducente per oltre 15 secondi, invia un'allerta (con un segnale sonoro e l'accensione di una spia sul quadro strumenti) per disattivarsi trascorsi altri 45 secondi.

Con 1.300 euro in più

L'Highway and Traffic Jam Companion è inserito nel Pack Guida Autonoma, su richiesta a 1.300 euro, solo in abbinamento alla motorizzazione benzina TcE da 96 kW (131 Cv) con trasmissione automatica a doppia frizione EDC, il top della gamma. Il pacchetto include anche Blind Spot Warning (ossia il sensore dell'angolo morto), il Pack Winter (volante in pelle riscaldato e sedili anteriori riscaldati) e il Pack Relax (freno di stazionamento elet-

trico, bracciolo, retrovisore interno fotocromatico, sedile passeggero regolabile in altezza).

Se per la guida autonoma di livello 2 è richiesto un sovrapprezzo, altri sistemi di assistenza sono montati di serie sulla quinta generazione dell'evergreen d'Oltralpe: dall'allerta per il superamento della linea di carreggiata (Lane Keeping Assist) al mantenimento della corsia di marcia (Lane Departure Warning) che riduce la possibilità di incidenti dovuti ad abbandoni involontari della carreggiata. Si attiva a partire dai 70 km/h, avvertendo il conducente e correggendo la traiettoria se il veicolo sta per superare la linea senza che sia stato azionato l'indicatore di direzione. Standard su Clio anche la frenata d'emergenza attiva con riconoscimento di pedoni e ciclisti. Un sistema che funziona anche nelle ore più buie. Grazie a tutto questo nuova Clio ha ottenuto le 5 stelle ai test di sicurezza Euro NCAP, diventando il 22esimo veicolo del Gruppo francese a ricevere lo score più elevato. Una vettura, Clio, che anticipa Symbioz, la demo con guida autonoma livello 4, che a fine 2017 è stata testata su una sezione di autostrada a nord di Parigi per mostrare che il futuro, legislazione permettendo, è già realtà.

MERCEDES-BENZ EVITO

Fate la vostra scelta

Già aperti gli ordini per il commerciale della Stella 100 per cento elettrico che si pone come la soluzione per i centri città. Fino a 150 chilometri con un pieno di energia se non si superano gli 80 chilometri orari



Posso o non posso?

Passare alla mobilità elettrica non è sempre possibile. L'autonomia rappresenta, infatti, un limite così come la disponibilità di colonnine di ricarica. Ne è consapevole la Stella che fornisce ai clienti una consulenza su misura nel momento della scelta e non solo.

Per verificare a priori che il proprio tragitto quotidiano si possa fare anche in modalità '0 emission' c'è l'App eVan Ready che può essere scaricata gratuitamente. Si avvia una volta a bordo del proprio mezzo endotermico per ottenere un'analisi dettagliata del viaggio e scoprire se le batterie possono essere una valida alternativa. All'App, quindi, il responso.



In apertura Mercedes-Benz eVito, già prodotto in serie. Il veicolo è proposto in Italia a partire da 40.990 euro, Iva esclusa. Sopra, il quadro strumenti che si differenzia da quello della versione endotermica. Compagno, infatti, simbolo della batteria, livello di carica, autonomia residua, potenza del motore erogata, modalità di guida e livello di recupero dell'energia.

di Monica Schiller

in collaborazione con
VIE & TRASPORTI

Ordini aperti per Mercedes-Benz eVito, il commerciale 100 per cento elettrico. Sono in arrivo i primi esemplari. "C'è una forte richiesta di questa tipologia di veicoli - ha detto Luca Valenti, Vans Innovative Solutions Project Manager in MB Italia, - soprattutto da parte dei corrieri. Del resto muoversi a batterie ha i suoi vantaggi, in particolare nei centri città, dove sempre di più i veicoli a combustione o non possono entrare o pagano dazio". Passare all'elettrico, quando possibile, non richiede rinunce sul fronte dell'affidabilità e della redditività. "Il veicolo elettrico - continua Valenti - è solo una

delle soluzioni proposte da MB che vuole essere un fornitore di mobilità a 360 gradi per chiunque si occupi di trasporto. Sono gli specialisti della Stella a effettuare una consulenza, verificando se la soluzione elettrica è applicabile e, in caso affermativo, a fornire anche l'infrastruttura di ricarica".

Quattro livelli di recupero energia

L'unità elettrica che muove eVito eroga 85 kW e sviluppa una coppia di 300 Nm. La capacità delle batterie sotto il pianale, è di 41 kWh. Il "pieno" richiede circa 6 ore.

La velocità massima può essere adattata alla destinazione d'uso: 80 km/h per l'impiego in ambito prevalentemente urbano e un'autonomia intorno ai 150 chilometri, 100 o 120 km/h (con autonomie ridotte).

Due le lunghezze disponibili, su altrettanti passi: 5.140 e 5.370 millimetri. Il peso massimo si attesta su 3.200 chilogrammi. L'eVito propone quattro livelli di recupero dell'energia, che permettono al conducente di ottenere il massimo rendimento in base a diversi parametri di utilizzo e allo stile di guida personale: max (D-), normal (D), low (D+), sailing (D++). Per passare da un livello all'altro

si utilizzano i paddle al volante. Di serie su tutte le versioni i sedili riscaldati che consentono una gestione più efficiente del riscaldamento nella stagione invernale influenzando direttamente sul bilancio energetico e, di conseguenza, sull'autonomia.

Il commerciale elettrico in versione furgone è proposto a partire da 40.990 euro, più Iva o in 48 rate da 425 euro più Iva con anticipo di 8.200 euro (Tan fisso 3 per cento, taeg 3,62). Già pronta a intervenire sugli elettrificati tutta la rete service di Mercedes-Benz che per gli interventi promette costi di manutenzione e tempi più contenuti.

Emissioni
CO₂
194,0 g/km

MAN TGE 3.140 EURO 6B

Il primo della specie

Basta una calandra lievemente ripensata per trasformare il 'big van' dei cugini di Volkswagen nel furgone che mancava nel listino del Leone. Al debutto in questo segmento per proporre una 'full line' così come il principale concorrente teutonico

di Gianluca
Ventura
foto di John Next

in collaborazione con
VIE&TRASPORTI

Lo scrivemmo subito che per il Gruppo Volkswagen far da sé nella fascia regina dei 35 quintali non sarebbe stata cosa facile. Sia perché trattasi d'un segmento molto aggressivo, ricco di competitor, sia perché arrivare con un prodotto nuovo in esclusiva (la collaborazione con Daimler non c'è più) avrebbe supposto volumi di vendita ingenti, che con un solo marchio erano difficili da raggiungere. Da qui la decisione, immediata, di scendere in campo con un altro brand, ma del Gruppo, e soprattutto sugli stessi mercati. Con però strutture di vendita e assistenza separate, senza

la possibilità per l'uno d'appoggiarsi all'altro (a partire dalle garanzie, per esempio), nonostante i componenti in comune tra Volkswagen Crafter e Man TgE siano il 99 per cento: cambiano solo la calandra, la parte centrale del volante e il badge tra le porte posteriori. Punto.

Quindi stessa fabbrica polacca e stessa line-up, ma un occhio di riguardo del Leone per le soluzioni d'allestimento, studiate a stretto contatto con carrozzieri selezionati e spesso proposte direttamente dai concessionari dell'ex fabbrica di Diesel. Roba da professionisti.



Alla guida

In prova ci viene il furgone a trazione anteriore con motore da 140 cavalli, che dimostra un tiro eccezionale. Una configurazione che, insieme alla lunghezza standard sotto i sei metri e al tetto alto (verniciato 583€), è tra quelle più gettonate dagli artigiani e dai corrieri sull'ultimo miglio. I quali apprezzeranno l'opzione cambio automatico, soluzione sempre più proposta dalle Case, ora che i prodotti sono affidabili, abordabili (il delta qui è di 2.270€) e soprattutto non troppo penalizzanti in termini di consumi. Così il 3.140 provato totalizza 9,34 chilometri/litro, percorsi alla media di 47,8 orari, ma con un dispendio d'urea di poco sotto il 12 per cento, dato che finisce per ridurre l'indice prestazionale finale e piazzare il Man d'un soffio in coda al lotto dei veicoli simili testati, alcuni però - va detto - ancora in salsa Euro 5 e quindi privi di Scr nonché dotati di scatole meccaniche. Tutto sommato un buon risultato per un veicolo dall'ottima tenuta di strada e dalla frenata prontissima, grazie ai quattro dischi ventilati.

In cabina

Anche sull'edizione firmata Man restano senza specchi le alette parasole, che vanno a ripiegarsi su un'imperiale larga 2 x 400 millimetri, profonda 300 e alta da 30 a 240. Assente un qualsivoglia varco che metta in comunicazione il vano merci con la cabina, si ricava però sotto la seduta del biposto accompagnatori un ampio gavone largo 700 millimetri, lungo 375 e alto 220. Bella l'idea dei davanzalini presenti lungo la plancia e nell'interno porte, capaci di accogliere comodamente uno smartphone o tutto quanto debba essera a portata di mano. In console



INTERNI Non cercate differenze rispetto al fratello Crafter di Volkswagen perché non ce ne sono, cuscino centrale del volante a parte (foto sopra). Nei riquadri a lato, da sinistra e in senso orario, l'imperiale dotata di due potenti plafoniere a led, i tre sedili della cabina con quello di guida di tipo ErgoComfort ammortizzato, il tavolino retroschienale centrale con elastico di ritenuta più portabicchieri/bottiglie e il gavone ricavato sotto il biposto passeggeri.

LA SCELTA DI Flotte&finanza

Cognome e nome	Man TgE 3.140
Luogo di nascita	Polonia
Alimentazione	gasolio
Potenza kW(Cv)/giri	103(140)/3.500-3.600
Coppia Nm/giri	350/1.600-2.250
Omologazione	Euro 6b
Cambio automatico	8 rapporti+Rm
Lunghezza mm	5.986
Passo mm	3.640
Larghezza mm	2.040
Altezza mm	2.590
Volume di carico m ³	11,3
Tara senza conducente kg	2.046
Portata kg	1.379
Peso totale a terra kg	3.500
On line	www.van.man/it/it/furgone.html

I numeri della prova di Vie&Trasporti

Diesel consumato	11 litri
Urea consumata	1,30 litri, pari al 11,818% del gasolio rabboccato (11 litri)
Peso durante la prova	3.500 chilogrammi
Prezzo al netto di optional (Iva esclusa) del furgone 35 q L3 (standard, tetto alto)	140 Cv automatico Euro 6b: €35.553

centrale ci va di serie lo stesso sistema d'infotainment a schermo tattile del Crafter completo di Apple CarPlay cablato e comandi vocali, ribattezzato Media Van Advanced, che, con 891 euro in più, s'arricchisce di tutta la porzione navigazione (pacchetto Navigation). Mentre, per avere il climatizzatore automatico Climatronic presente sul veicolo in prova al posto dello standard manuale Climatic, occorre aggiungere altri 835 euro. La cabina del TgE si dimostra ergonomica e comoda, grazie anche al sedile molleggiato ErgoComfort da 151 euro, cui danno una mano la regolazione di tutte le cinture di sicurezza e l'illuminazione abitacolo via due plafoniere a led offerte invece di serie.

Linea esterna

Tese e squadrate le forme. Davanti si modifica la calandra nel segno del Leone e si dà la possibilità d'avere dei fari full led (diurne comprese) sborsando 1.022 euro, mentre col pacchetto 'luce e visibilità' da 546 euro ci si portano a casa i fendinebbia con funzione di svolta, l'accensione crepuscolare delle luci, i tergi automatici e altro.

Il pacchetto 'sicurezza attiva' da ben 2.430 euro - qui installato e che obbliga anche al volante multifunzione da 308 - fornisce una dotazione completa di Adas, che vanno dall'Acc con funzione parcheggio all'assistente di corsia completo di mantenimento carreggiata attivo (il volante si corregge da solo), passando per i radar su tutti e quattro i lati del furgone, utili a salvaguardare la carrozzeria. Di serie i retrovisori a regolazione elettrica, eventualmente anche ripiegabili automaticamente col pack sicurezza. Extra i quattro cerchi in lega da 17 pollici, del veicolo in prova, proposti a 1.621 euro.

Vano di carico

Vi si accede attraverso una porta scorrevole laterale destra e una posteriore a doppio battente, disponibile an-

che con apertura a 270 gradi aggiungendo 474 euro alla cifra finale, allungabile di altri 164 acquistando l'imperiale sopra il tetto della cabina. Ben illuminata via quattro plafoniere a tre led ognuna, la stiva prevede dieci occhioni fermacarico da 742 decaNewton l'uno, tutti fissati al pavimento, e si può avere completamente rivestita in compensato (1.152€ totali). Come qui.

La meccanica

Qualsiasi motore, purché 2 litri. Questa la filosofia anche per Man, che offre il quattro in linea turbo da 140 cavalli con stop/start, non presente sull'esemplare in prova. Montato trasversalmente, è abbinato qui a un cambio automatico opzionale molto compatto firmato dalla giapponese Aisin, utilizzabile anche in modo sequenziale spostando la leva su 'M' (l'elettronica avrà comunque sempre la meglio) e che tende a tenere però il regime del motore un po' troppo su di giri, penalizzando così lievemente i consumi di gasolio.

Per stare dentro i limiti antinquinamento serve il catalizzatore Scr con AdBlue. Di serie, la batteria da 70 Ampèrora con alternatore da 140 Ampère.

ESTERNI A lato, il TgE in lunghezza standard con tetto alto verniciato visto dal retro, dove ci sono le porte apribili di ben 270 gradi (optional) e s'intravede l'interno rivestito in legno. Sotto, una vista laterale del 'leoncino' 3,5 ton. Sulla riga in basso, da sinistra, uno dei gruppi ottici anteriori full led con luci diurne anch'esse a diodi, l'interno del vano merci con l'imperiale ricavata sopra la cabina di guida, l'interno della zona merci illuminato da quattro plafoniere a led, la leva del cambio automatico otto rapporti di fabbricazione giapponese col convertitore di coppia e il motore due litri turbodiesel.



www.flottefinanzaweb.com



Casa Editrice *la fiaccola* srl

Via Conca del Naviglio, 37 | 20123 Milano | Tel. 02 89421350 | fax 02 89421484 | www.fiaccola.it



Diamo forma insieme al futuro della mobilità L'innovazione al servizio del tuo business

Dai una marcia in più al tuo business grazie a soluzioni uniche ed innovative. Alphabet contribuisce al successo della tua azienda con soluzioni di mobilità per lunghi e brevi periodi, flessibili, sostenibili e pensate su misura, in grado di rispondere alle tue esigenze e di ottimizzare il tuo budget. Ti supportiamo nell'elettrificazione della flotta, nell'introduzione del CarSharing aziendale, nell'adozione di strumenti che facilitano la gestione della mobilità dei tuoi collaboratori.

Insieme facciamo strada alla tua azienda per proiettarla nel futuro.
Contattaci oggi www.alphabet.com/it

