

F&B DIGITAL EVENT

# COME USCIRE DALLA BUFERA

Case, noleggiatori ed esperti di privacy e telematica di fronte alle sfide del momento (dal post Covid alla carenza di chip). Ecco le strade per ripensare il **FUTURO DELLE FLOTTE**, trasformando la crisi in opportunità

Andrea Sansovini

**C**risi dei semiconduttori, ritardi nelle consegne di auto nuove, strategie dei noleggiatori, progressi dell'elettrificazione, telematica e privacy. Sono stati questi i temi trattati dalla quarta edizione del Fleet&Business Digital Event, che ha visto centinaia di partecipanti collegati. La discussione è entrata nel vivo con la "lezione" di Michele Palumbo, adjunct professor in operations e supply chain management dell'Università Cattolica di Milano, che ha messo a fuoco tre concetti chiave. Il primo è la singolarizzazione, ovvero la necessità di considerare ogni individuo come un'entità unica, non più omologabile a un cluster o gruppo omogeneo. Il secondo è l'automazione, tenendo conto che il futuro è diventato imprevedibile e che, come la guida autonoma valuta scenari in tempo reale, scegliendo le soluzioni da adottare, così la supply chain non può più trovare soluzioni nel passato, ma dalle informazioni d'immediata fruibilità. Terzo punto, la localizzazione, per superare i rischi di supply chain lunghissime, con relativa interruzione del business. Come quella attuale, in cui il settore deve fare i conti con carenza di auto nuove, irreperibilità di buone vetture usate e valutazioni schizzate in alto. È una tempesta perfetta, ma c'è anche l'opportunità di correggere le storture del settore in una fase di autentica rivoluzione. Ecco come, secondo i protagonisti. ||

## RISTRUTTURARE LE POLICY PUNTANDO SULLA CREDIBILITÀ

**PRIMO TAVOLO** dedicato alle Case, con i marchi orientali in prima linea nella transizione, e ai consigli che si possono dare ai fleet manager. "Di fronte a questa crisi storica sul lato supply, la Kia ha gestito bene la situazione, grazie alla pianificazione e alla collocazione geografica, trovandosi vicina alle aree dove si producono i semiconduttori", ha esordito Roberto Pazzini, della Kia Italia. Un suggerimento ai fleet manager? "Ristrutturare le car policy, allargandole a più brand e modelli". La Kia registra una forte richiesta

di diesel mild hybrid, ma si prepara al futuro elettrico con i nuovi modelli. Da parte sua, Gustavo De Cicco ha spiegato che Koelliker sta selezionando il prodotto in modo flessibile, con l'introduzione di cinque nuovi marchi cinesi in Italia. E ha consigliato ai fleet manager di "puntare verso un mondo green, guardando le novità senza pregiudizi". La Cina, ha ricordato, "è il più grande mercato delle EV e i costruttori del Dragone partono da posizioni di leadership anche nella tecnologia e nella qualità". "Che le auto avessero

## LE STRATEGIE DEL NOLEGGIO DI FRONTE AL CAR SHORTAGE

**IL SECONDO DIBATTITO** ha visto tra i protagonisti Dario Cerruti, commercial director di LeasePlan Italia, Luca De Pace, ceo di Myfleetsolution, e Andrea Compiani, chief commercial officer di UnipolRental. I quali hanno risposto alla domanda: come ovviare ai problemi dei mancati arrivi di auto per la crisi dei chip? "Cerchiamo vetture in pronta consegna e prossimi arrivi sicuri, mentre si ragiona con le aziende di estensioni contrattuali, come avvenuto nel pieno della pandemia; nel frattempo, la flotta a medio termine, di proprietà, è utilizzata al 100% per le offerte FlexiPlan", ha dichiarato

Cerruti. Che ha spiegato come si cercano assieme alle Case, puntando anche su quelle emergenti, gli allestimenti meno colpiti dalla crisi. "Oggi più che mai è importante dare ai fleet manager un pacchetto di analisi dati più predittivo e in questo la tecnologia è di grande aiuto", ha spiegato De Pace. Il quale ha ricordato che molte aziende hanno ridotto le necessità chilometriche e che "non c'è una ricetta per tutti: bisogna tenere botta, magari anche con una intelligente car rotation all'interno della stessa impresa". Il suo consiglio ai gestori è di "approfittare del momento per essere innovativi, sposare la causa ambientale



COME USCIRE DALLA BUFERA

“  
LOGISTICA E SUPPLY CHAIN SONO IN UNA SITUAZIONE DRAMMATICA: LE AZIENDE DEVONO RINUNCIARE A ECCESSI DI OUTSOURCING E DELOCALIZZAZIONE PER POTER GARANTIRE LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS

” MICHELE PALUMBO UNIVERSITÀ CATTOLICA DI MILANO

1  
3 mila microchip a bordo, prima della crisi non lo sapevamo neanche”, ha ammesso ironicamente Lorenzo Pisarra, della Nissan. Ai gestori di flotte ha suggerito di “pianificare le scadenze di car policy e contratti, e anticipare gli ordini, per non dover prorogare i noleggi”. Tornando alla situazione attuale, Ennio Liberali, della Toyota, ha ribadito che la pianificazione è il tema chiave, per “superare la crisi onorando gli impegni con i clienti, perché la credibilità dev’essere mantenuta al primo posto”. Anche nel cammino verso l’elettrico,

2  
ed eliminare le rigidità delle car policy, con formule sperimentali rese possibili dalla telematica e da soluzioni come le vetture in abbonamento per tutta l’azienda”. Anche Compiani parla di proroga dei contratti, “se le condizioni della macchina sono buone”, ricordando che UnipolRental, come già prima Car Rental, lavora molto anche con i mezzi in preassegnazione. Con un parco di 7 mila auto, il noleggiatore punta sulla manutenzione e valuta l’acquisto anticipato di veicoli in consegna nel 2022, anche se inevitabilmente saranno un po’ diversi dalle richieste che faranno i clienti: ma, almeno, saranno disponibili.



**ROBERTO PAZZINI**  
Fleet & used car senior manager  
Kia Italia



**LORENZO PISARRA**  
Direct sales & used car manager  
Nissan Italia



**GUSTAVO DE CICCO**  
Fleet and remarketing director  
Koelliker



**ENNIO LIBERALI**  
Fleet e professional senior manager  
Toyota Italia



**DARIO CERRUTI**  
Commercial director  
LeasePlan Italia



**LUCA DE PACE**  
Ceo Myfleetsolution



**ANDREA COMPIANI**  
Chief commercial officer  
UnipolRental

**I PROFESSIONISTI**  
I primi due tavoli hanno coinvolto i manager delle Case, in particolare di brand asiatici e delle società di autonoleggio e consulenza. I temi: il passaggio all’elettrificazione e alle flotte connesse e i problemi del noleggio in tempi di car shortage

F&B DIGITAL EVENT

**3**

**COMMERCIALI EV PER L'ULTIMO MIGLIO**

**IN QUESTA EDIZIONE** del Digital Event, protagonisti del collegamento da Vairano sono stati tre veicoli commerciali elettrici: i Maxus e Deliver 3 e 9, oltre al Toyota Proace. Il tema, oltre al passaggio alle batterie, in particolare per le consegne cittadine e il cosiddetto ultimo miglio, ha riguardato soprattutto l'intelligenza artificiale applicata alla logistica: a introdurre l'argomento è stato Paolo Costa, fondatore di Spindox. Servono nuovi modelli analitici e l'A.I. aiuta nelle previsioni dei fenomeni, grazie alla complessità elevata di calcolo, con

**FOCUS PRIVACY**  
 Nella seconda parte dell'evento si è parlato di svolta elettrica nel settore dei veicoli commerciali e di futuro hi-tech, con le prospettive del 5G e la sempre più necessaria protezione dei dati sensibili che si "dimenticano" nell'auto

**ENNIO LIBERALI**  
 Fleet e professional senior manager Toyota Italia

**GUSTAVO DE CICCO**  
 Fleet and remarketing director Koelliker

**ALEXANDRO LONGO**  
 LCV range section manager Nissan Italia

**MARCO FEDERZONI**  
 Regional sales director Webfleet Solutions

**MASSIMO BRAGA**  
 Direttore generale LoJack Italia

**STEFANIA BORRELLI**  
 Sales manager Vodafone Business

**4**

**L'IMPORTANZA DEL KILL SWITCH**

**LA TELEMATICA**, essenziale per elettrificare e personalizzare le auto da flotta, è stata scelta come tema del quarto tavolo, introdotto da un collegamento dagli Usa con Andrea Amico, fondatore e ceo di Privacy4Cars. "Di sicurezza per le flotte si parla troppo poco: dareste il vostro smartphone a uno sconosciuto? Tutti rispondono di no. Eppure si restituiscono auto noleggate o se ne lasciano altre in officina con tutti i nostri dati a disposizione...", è stata la rivelazione shock dell'esperto. Che ha dato alcuni



COME USCIRE DALLA BUFERA

**ELETTRICI DA LAVORO**

Dalla pista di Vairano, Raffaele Bonmezzadri, direttore di tuttoTrasporti, ha presentato i Maxus e Deliver 3 e 9, nativi elettrici, e il Toyota Proace, ora disponibile anche a batteria: tutti promossi in autonomia



Il machine learning e il passaggio dai modelli descrittivi-predittivi a quello prescrittivo, diventato fondamentale, per esempio, nel riassortimento magazzino dei punti vendita. Gustavo De Cicco, di Koelliker, ha sottolineato il crescente interesse per i Vcl elettrici da parte di molti profili, dai piccoli artigiani al food delivery. E, riguardo al marchio cinese Maxus, importato da pochi mesi, ha spiegato che si tratta di veicoli molto apprezzati in altri Paesi, anche da grandi gruppi "come Hertz e Ikea in Germania, mentre da noi il noleggio già Sicily by

Car". Alexandro Longo, manager della Casa, che punta sul Townstar elettrico, erede dell'e-NV200, anche in questo caso sprovvisto di una versione a gasolio, e ha fornito interessanti dati sui clienti dei veicoli commerciali a batterie: nel 65% dei casi Pmi, ovvero artigiani, seguiti dalle imprese delle consegne, favorite dal boom degli

acquisti online, e infine dai privati (10%). Ennio Liberali, manager della Toyota, ha detto che "la quota dell'elettrico, nella gamma Proace, ora è del 10%, ma nel 2022 salirà al 15-20% grazie al compact Proace City". In un mercato in grande crescita: con 160 mila Vcl venduti, come da previsioni, il 2021 segnerà un +6,4% di questo segmento.

preziosi consigli ai fleet manager: leggere le linee guida dell'Edps (per la privacy dei dipendenti), stabilire policy per la cancellazione dei dati personali, richiedere un "kill switch", ossia la possibilità di "spegnere" la tracciabilità dei veicoli a uso promiscuo quando non sono utilizzati per lavoro. La discussione è proseguita con l'intervento di Massimo Braga, direttore generale di LoJack Italia, che ha ricordato la necessità di "sostenere il processo di elettrificazione con politiche strutturali d'incentivo, evitando

gli stop&go che rischiano soltanto di disorientare mercato e consumatori". Braga ha ribadito l'importanza della telematica e di piattaforme con dati omogenei. E ha presentato la soluzione iOn, che permette di controllare, per esempio, se i furgoni di flotte di tecnici (come gli addetti agli ascensori) ripartono con tutti gli strumenti, spesso costosi, necessari ai loro interventi sul posto. Da parte sua, Stefania Borrelli, IoT sales manager di Vodafone Business, ha presentato il progetto del V2X (vehicle to everything), che, grazie

al 5G, permetterà di sperimentare la smart city, aumentando la sicurezza nei sorpassi e agli incroci, oppure fornendo informazioni sui parcheggi o i flussi di traffico. Infine, Marco Federzoni, di Webfleet Solutions, è tornato sulla necessità di puntare sulla transizione digitale, anche con scatole nere virtuali basate sul Vin number (vehicle identification number). Ciò che conta, infatti, è la sperimentazione della telematica, per l'analisi dei percorsi e la valutazione del passaggio dei veicoli delle flotte all'elettrico.

“  
DARESTE IL VOSTRO SMARTPHONE  
A UNO SCONOSCIUTO? ALLORA, PERCHÉ  
RICONSEGNATE L'AUTO CON I **VOSTRI**  
**DATI PERSONALI** SENZA CANCELLARLI?  
”

ANDREA AMICO CEO DI PRIVACY4CARS