Eventi
Settimanale - Anno 10
N° 14
Lunedì
25 settembre 2017

Realizzazione editoriale a cura di
New Business Media Srl

Spedizione con tariffa Posta Target Magazine conv. naz./304/2008 del 01-06-2008

GRUPPO 24 ORE

Trasporti & Servizi

RAPPORTO MOBILITÀ / I dati del 14esimo Rapporto sulla Mobilità in Italia realizzato da Isfort con Asstra e Anav

Green e sharing, ma meglio l'automobile

Dopo il calo fino al 2015 cresce la mobilità sostenibile, il mercato dell'auto e il car e bike sharing in città

Rombano i motori, gli italiani sfrecciano in auto: nonostante un'attenzione maggiore alla sostenibilità, al green, alle tematiche ecologiche, gli italiani (65,3% degli spostamenti) restano ben ancorati all'uso dell'automobile. Questo è forse il dato più interessante che fotografa il "movimento" delle persone indicato dal 14esimo Rapporto sulla Mobilità in Italia, realizzato da Isfort con l'apporto scientifico di Asstra-Associazione Trasporti e Anav-Associazione Nazionale Autotrasporto Viaggiatori. Il Rapporto ovviamente racconta anche ben altro: per esempio, che la mobilità "attiva", ovvero gli spostamenti a piedi o in bicicletta, hanno uno share attestato attorno al 20%.

65,3%
SPOSTAMENTI
Gli italiani preferiscono l'automobile, che usano per la maggioranza dei loro spostamenti

31,1%
NEL 2016
Dopo un calo costante dal 2002 è in crescita la mobilità sostenibile, con vari mezzi e a piedi

Da un punto di vista "macro", i tanti numeri della ricerca, paragonati a quelli degli anni pre-crisi, parlano di un'Italia che, durante il periodo della crisi economico-finanziaria, si è letteralmente fermata. Le persone hanno smesso di muoversi, con i diversi mezzi (persino in bicicletta, persino a piedi): oggi hanno ripreso, ma non con identica intensità.

Difficile da inquadrare, e per certi versi interlocutorio, è il dato che indica che, dal 2002 al 2015, la percentuale di modalità sostenibile (piedi, bici, trasporto pubblico) è andata con costanza diminuendo, passando dal 37,2 al 27,6%. Secondo il Rapporto, le cause - pur, come anticipato, in un contesto di maggiore sensibilità degli utenti nei confronti del tema green - sono diverse: dinamiche strutturali, oscillazioni congiunturali (prezzo dei carburanti), politiche pubbliche, centrali e locali sino ad oggi non adeguate. Nel 2016 il dato è rimbalzato, facendo segnare un 31,1%: è possibile che un nuovo passo, sostenuto anche dalle politiche nazionali di settore, si sia avviato.

FOTOLIA.COM

Come anticipato, l'auto è sempre nel cuore degli italiani. Non appena la crisi ha regalato un po' più di respiro alle tasche delle famiglie, ecco che il mercato dell'auto ha ripreso a salire (+2,4 nell'ultimo triennio): il tasso di motorizzazione è stato pari, nel 2016, a 62,4 autovetture ogni 100 abitanti, in crescita lenta ma costante dal 60,8 del 2013. Nel primo bimestre del 2017 le nuove immatricolazioni di auto hanno registrato un ulteriore incremento, pari al +12% rispetto allo stesso periodo del 2016; in totale, nel Paese, le autovetture circolanti sono ormai quasi 38 milioni. Se si esclude il Lussemburgo, il nostro è il tasso di motorizzazione più alto d'Europa.

Se si guarda invece alle due ruote, sempre a motore, si parla di un totale di 6,5 milioni di veicoli, con un tasso di motorizzazione pari a 10,9 veicoli ogni 100 abitanti (questo parco è andato crescendo anche lungo il periodo della crisi).

Le autovetture nel loro complesso sono sempre più ecologiche, anche se ancora nel 2015 il 44,8% del parco circolante era rappresentato da veicoli Euro 3.

Interessanti aspettative vi sono relativamente al car sharing, che a fine 2015 faceva registrare 5.400 veicoli, 700.000 iscritti, 6.500.000 noleggi all'anno, per un totale di 50 milioni di chilometri percorsi all'anno (in gran parte in alcune grandi città: Milano, Roma, Torino, Firenze). Ugualmente, interessante, per le città di tutte le dimensioni, è il fenomeno del bike sharing, presente in 184 comuni. A livello nazionale, le bici in condivisione sono oltre 13.000 e gli iscritti, al 2015, più di 200.000: Milano e Torino le città più attive. Sommando gli spostamenti con bike e car sharing, si arriva alla cifra di 15 milioni all'anno, ossia a 40.000 spostamenti al giorno. Considerando che in Italia, nel giorno medio feriale, si effettuano circa 12 milioni di viaggi con mezzi pubblici e circa 75 milioni in auto, viene facile comprendere come la mobilità condivisa abbia ancora molta strada da percorrere. E non solo metaforicamente. Come sospingerla? Per esempio raccontando e proponendo all'utente nel modo corretto un servizio che però sia davvero efficiente, e che quindi possa diventare una concreta alternativa all'uso dell'auto privata.

ANIASA / Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici. Il giro d'affari del settore supera i 6 miliardi di euro

Noleggio e car sharing, è la smart mobility

Un'industria dinamica e in crescita, che sta significativamente ampliando la propria clientela

Le attività di noleggio veicoli hanno registrato nel 2016, per il terzo anno consecutivo, una crescita di immatricolazioni decisamente rilevante: quasi 375 mila nuove targhe tra autovetture e veicoli commerciali. Secondo i dati elaborati da Aniasa, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici, il giro d'affari del settore ha superato la cifra record di 6 miliardi di euro, con una flotta che, tra autovetture e veicoli commerciali leggeri, ha superato le 800.000 unità, una crescita di 100.000 veicoli sull'anno precedente. Tutto ciò ha portato il comparto a incidere come mai prima d'ora sul mercato automotive: lo scorso anno in Italia più di un'auto su cinque è stata immatricolata a uso noleggio.

I dati consolidati del 2016 e quelli di questi primi 8 mesi di 2017 (319.455 auto immatricolate a noleggio nei primi 8 mesi, +17,4% sullo stesso periodo dello scorso anno e quota di mercato salita al 23,2%) hanno evidenziato un trend in ascesa, che conferma la graduale affermazione del concetto di utilizzo su quello di proprietà, con una clientela forte e consolidata di 65.000 aziende e 2.700 Pa: ogni giorno per ragioni di business e turismo 674.000 persone utilizzano i servizi del noleggio a lungo termine, 89.000 quelli del noleggio a breve termine e oltre 17.000 quelli di car sharing.

La sede dell'Aniasa

Andrea Cardinali, presidente Aniasa

Tale scenario è frutto di varie dinamiche: la crescente domanda di mobilità turistica e di business, il rinnovo e l'ampliamento delle flotte per le aziende, la nuova clientela nell'area delle micro-imprese, dei professionisti e dei privati con codice fiscale, a cui si è aggiunto il noleggio mid-term (la disponibilità del veicolo da un mese a un anno) e i benefici effetti determinati dalla misura del superammortamento.

Il settore è oggi caratterizzato da un elevato tasso di competitività interna, che non solo cavalca la domanda, ma la stimola con offerta innovativa. La strategia complessiva espressa dal comparto è infatti fortemente orientata all'allargamento della clientela, seguendo una filosofia protesa allo sviluppo dei mercati piuttosto che al loro sfruttamento. Un profilo di business che negli anni ha prodotto una maggiore diffusione del noleggio, in ogni sua forma (breve termine, lungo termine e car sharing), con benefici evidenti sul piano ambientale e della sicurezza stradale, nel pieno rispetto e conformità alle normative vigenti.

In questo scenario, il car sharing, diffusosi efficacemente nelle aree metropolitane del Paese dalla metà del 2013, sta vivendo una fase di crescita assai sostenuta: non solo uno sviluppo del business in sé, ma anche l'aumento del numero di operatori presenti sul mercato. A fine 2016 l'auto condivisa ha raggiunto la quota di 1.080.000 iscrizioni alle diverse società fornitrici in un numero crescente di città, con 6,3 milioni di noleggi complessivi per uso sia personale, sia lavorativo. Valori senz'altro ragguardevoli, ma che indicano ancora la presenza di grandi aree di potenziale sviluppo tra coloro che sono già iscritti e tra i consumatori che ancora non utilizzano questo tipo di servizio.

"Diverse sono le proposte avanzate dall'Associazione alle istituzioni per supportare al meglio lo sviluppo di nuove forme di smart mobility e di mobilità aziendale - ha sottolineato il presidente Aniasa, Andrea Cardinali -. In periodo di legge di bilancio, Aniasa ha chiesto di rendere strutturale il superammortamento e ampliare l'iper. Una misura che accelererebbe il rinnovo del parco di vetture e di mezzi commerciali, senza dimenticare le maggiori entrate per l'Erario, al netto degli sgravi fiscali. Considerando unicamente le autovetture adibite a noleggio a lungo termine, nel 2016 questa misura ha prodotto 35.000 immatricolazioni in più, con relativi 170 milioni di maggiori entrate per l'Erario".

L'ampliamento dell'iperammortamento, il 250%, alle motorizzazioni Bec e alle infrastrutture per la ricarica elettrica, migliorerebbe i risultati dell'utilizzo della leva fiscale e avvierebbe - senza investimenti pubblici - un circolo virtuoso tra parco circolante e rete di ricarica senza il quale risulterà impossibile un vero decollo della mobilità elettrica in Italia, così come sta invece avvenendo in altri Paesi europei.

ECOPROGRAM FLOTTE / Società specializzata nella logistica dei veicoli. Dispone di 16 piattaforme dislocate strategicamente e 225 driver

Digital handling system per noleggiatori e aziende

Il servizio offerto a livello nazionale viene gestito digitalmente riducendo notevolmente i costi e le probabilità di errore

Gianluca Barabino, amministratore delegato del Gruppo Ecoprogram

Il direttore di Ecoprogram Flotte Fabio Ventura

Ecoprogram Flotte, ovvero servizi all'avanguardia per la gestione digitale 4.0 delle flotte secondo una logica da "circular economy", cioè dall'acquisto della vettura fino a fine vita, passando per tutto quello che sta in mezzo ed è legato al suo miglior utilizzo. Una filosofia che ottimizza i costi, i tempi e lavora per una mobilità sostenibile, come per altro è esplicitato nello stesso nome della società.

È questa l'essenza di Ecoprogram, l'azienda avviata trent'anni fa dall'attuale amministratore delegato Gianluca Barabino, oggi Gruppo di oltre una decina di aziende di servizi di cui Ecoprogram Flotte è la divisione specializzata nella logistica dei veicoli. Una realtà che, seguendo il motto "Sempre un passo avanti", è diventata oggi sinonimo di "digital handling system" e in Italia uno dei maggiori interpreti della logistica digitale. Con le sue 16 piattaforme dislocate per scelta lungo le più importanti arterie di svincoli autostradali, Ecoprogram Flotte ha un network logistico che copre l'intero territorio nazionale, con una rete di 225 driver preparati che consegnano e ritirano quotidianamente i veicoli all'indirizzo prescelto dal cliente.

"Ecoprogram Flotte - spiega il direttore Fabio Ventura - si occupa di tutti i servizi accessori e propedeutici al funzionamento delle flotte di qualsiasi dimensione. Tra i nostri interlocutori, ci sono realtà con flotte fino a 170 mila vetture". Si tratta di grandi noleggiatori, costruttori, trasportatori, grandi concessionarie e aziende con importanti flotte di proprietà.

"Il digitale impatta su tutta la supply chain di Ecoprogram Flotte - prosegue Ventura -, dalla gestione operativa della movimentazione dei mezzi e del parcheggio dei veicoli sino ai servizi digitali ai clienti finali". Un concetto che si traduce in una molteplicità di strumenti operativi, per altrettanti servizi gestiti dalla società: parking, digital Pdi, set up, moving, home delivery, digital tracking.

Nel concreto, prosegue nell'illustrazione il manager, il parking dei veicoli è pianificato da Ecoprogram Flotte a priori e monitorato in continuo, grazie a un codice unico per ogni veicolo; Qr code per gli stalli; device mobili al personale per l'attività di matching tra veicolo e stallo, posizione in tempo reale e stato del veicolo con Acm. In questo modo sono soddisfatte le esigenze di identificazione precisa e immediata del veicolo. Diversi i benefici ottenuti: riduzione dei rischi di errore umano e di perdita della documentazione cartacea; immediata archiviazione documentale e trasmissione contestuale al cliente; ottimizzazione di flussi e costi.

Nell'ottica della circular economy, Ecoprogram si occupa del veicolo fin dal suo acquisto, e il mezzo nuovo è sottoposto alla digital Pdi, ovvero pre delivery inspection, per la sua messa in esercizio con operazioni di ispezione e test diagnostici, archiviazione contestuale delle informazioni con device mobili collegati all'Acm. Con queste operazioni si verifica il funzionamento del veicolo secondo gli standard del produttore e si ottengono "maggior velocità nell'attività Pdi, rilevamento e comunicazione immediata di eventuali anomalie, riduzione di rischi, errori e perdita di documentazione", elenca Ventura.

La gestione digitale di Ecoprogram consente anche la personalizzazione del veicolo (set up) secondo le specifiche esigenze del cliente finale e l'installazione di sistemi di sicurezza dedicati, come la black box, la scatola nera, il cui utilizzo ha ricadute positive sui costi assicurativi. Per quanto riguarda il moving, Ecoprogram usa un sistema centrale digitalizzato (UniNet) per il trasferimento immediato dei dati da e verso i driver, con dotazione di device specifici ai driver per dialogo immediato con la sala operativa centrale, un'app custom made e la pianificazione dei flussi di consegna e monitoraggio dei veicoli ai fini della sicurezza. In questo modo si attua il pieno controllo del veicolo per la sicurezza e la tutela del driver. Quanto ai benefici, ricorda Ventura, si ha "l'ottimizzazione dei percorsi, il contenimento dei costi e dei tempi morti, la riduzione dei consumi di carburante e il minor impatto ambientale". È espressione della più spinta e innovativa digitalizzazione il servizio di "home delivery", la consegna cioè del veicolo a casa dell'utilizzatore, il ritiro dell'usato, l'archiviazione digitale di tutte le operazioni. Così, sottolinea Ventura, "c'è un servizio unico che risponde a tutte le esigenze, si verbalizza immediatamente la consegna del nuovo e il ritiro dell'usato, si elimina la fase di back office dell'archiviazione di tutti i documenti".

Non da ultimo, il servizio di digital tracking garantisce il monitoraggio in tempo reale del veicolo, registrando tutte le operazioni di movimentazione e preparazione del veicolo. La consegna è seguita in tempo reale dalla sala operativa grazie a UniMap.

Il risultato è che si ha la possibilità di conoscere sempre e in tempo reale l'esatta ubicazione del veicolo. La sfida costante di Ecoprogram Flotte, conclude il direttore Ventura, "è gestire le innovazioni e affrontare la trasformazione del sistema lavoro, sapendo che il servizio incrementa la qualità e riduce i costi dell'attività core, consentendole anche di verificare tutte le informazioni necessarie in tempo reale.

Veduta aerea di una delle 16 piattaforme logistiche di Ecoprogram Flotte

Lo spin off da 100 mila veicoli l'anno

Sistemi gestionali progettati su misura e personale qualificato per erogare i servizi e innovare, non solo nei software

Un'azienda con trent'anni d'esperienza ma giovane per mentalità e per media di età dei suoi 600 dipendenti, che respirano il dinamismo che da sempre ha consentito la crescita del Gruppo.

Sono questi alcuni dei tratti essenziali della carta d'identità del Gruppo Ecoprogram, la realtà dove nel 2005 è nata come spin off Ecoprogram Flotte con l'obiettivo, centrato, di diventare vero e proprio pioniere nel mondo dell'e-automotive.

Grazie alle 16 piattaforme strategicamente dislocate e alla rete costituita dai 225 driver, Ecoprogram oggi vanta la movimentazione di oltre 100 mila veicoli l'anno, perseguendo la mission della "personalizzazione dei servizi mediante la creazione e l'aggiornamento di procedure all'avanguardia create ad hoc per i nostri clienti", afferma l'amministratore delegato Gianluca Barabino.

Restando ai numeri, la superficie complessiva delle 16 piattaforme raggiunge i 450 mila metri quadrati; sono 14 mila le fotografie che il personale di Ecoprogram Flotte scatta quotidianamente per periziare circa 200 veicoli al giorno. Arrivano a 500 gli appuntamenti quotidiani gestiti dal personale del call center e annualmente la società installa 80 mila black box.

"La logistica digitale dei veicoli - spiega l'amministratore delegato - è garantita da un sistema complesso di attività e sistemi gestionali costruiti su misura, che assicurano interventi immediati sugli ordini". Per questo, il Gruppo Ecoprogram considera "il fattore umano come fondamentale". E non solo per la perfetta erogazione dei servizi, ma anche per l'ideazione, lo sviluppo e la progettazione degli stessi. A partire dallo sviluppo interno dei software, di cui la società detiene i file sorgenti, implementandoli continuamente.

"All'interno di Ecoprogram è nato anche Eco Lab, un laboratorio di idee - prosegue l'imprenditore - dal quale si originano nuovi e sofisticati servizi digitali, tutti importanti e richiesti, direttamente o indirettamente, dal mercato". Tra le novità che stanno maturando c'è il concept per le piattaforme logistiche dedicate alle auto elettriche, "mezzi che gli utenti desiderano, ma per i quali non c'è ancora un'infrastruttura efficiente e ramificata di supporto", osserva Barabino. Si è affinato nel Lab anche il progetto per gestire le "Officine mobili", una dimensione dell'assistenza che segnerà una svolta nei servizi delle tradizionali officine. "In sostanza - illustra Barabino - gli interventi meccanici, il cambio gomme o altro ancora potranno essere effettuati a casa del cliente. Un ulteriore servizio che richiederà di essere gestito e per il quale Ecoprogram Flotte è già pronta".

Dalle idee maturate nel Gruppo è nato anche il brevetto Anemotech, un particolare tessuto anti inquinamento. "È stato realizzato con una speciale miscela di carboni attivi che - sintetizza l'amministratore delegato - distrugge gli inquinanti che derivano dai gas di scarico. Il tessuto può essere applicato sulle auto, in ambienti indoor e outdoor".

Ecoprogram, dunque, si presenta come una realtà articolata ma agile, innovativa, progettuale e strutturata secondo un felice connubio di ricerca e servizi che "ci ha permesso di crescere in maniera esponenziale", conclude l'amministratore delegato.

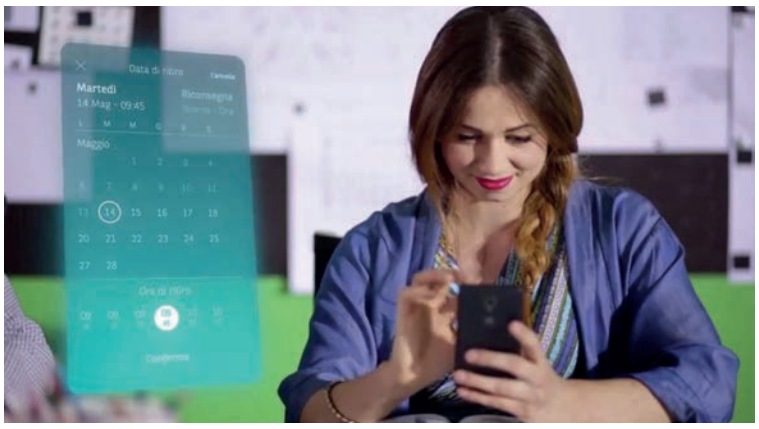
ARVAL ITALIA / Società del Gruppo Bnp Paribas, presente in Italia dal 1995 con oltre 23 mila aziende clienti per 170 mila veicoli gestiti

Il car sharing facile, aziendale e personale

L'offerta di noleggio full range prevede anche lo sviluppo di hub fuori città e vicini alle aziende

Arval Italia, la società del Gruppo Bnp Paribas leader nel noleggio e gestione di flotte aziendali, presenta Arval Car Sharing, l'innovativa offerta di corporate car sharing che permette alle aziende di massimizzare l'uso dei veicoli in flotta mettendoli a disposizione di tutti i propri dipendenti, sia per esigenze professionali che per quelle personali.
Proprio la possibilità di combinare l'uso lavorativo e quello privato del veicolo rappresenta il vero punto di forza di questa nuova soluzione di mobilità "made in Arval", brand da sempre orientato all'innovazione e al vertice europeo del settore, presente dal 1995 in Italia con oltre 23.000 aziende clienti per 170.000 veicoli gestiti. In particolare la filiale italiana, pone il cliente sempre al centro, sia esso la piccola impresa o la grande azienda multinazionale.
A seguito di un audit di mobilità organizzata da Arval sull'azienda, finalizzato alla realizzazione di una piattaforma di car sharing completamente personalizzabile per ogni specifico parco auto, le aziende ridurranno fino al 20% i costi della mobilità aziendale (o quella dei loro collaboratori) ottimizzando l'utilizzo dei veicoli in flotta e riducendo le spese di trasferta (taxi, ricorso al noleggio a breve termine, rimborsi chilometrici etc). Sarà il fleet manager a gestire con la massima flessibilità i veicoli destinati al car sharing nel rispetto delle regole previste dalla car policy aziendale.

Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia



Un veicolo aziendale disponibile in pochi click

Per i dipendenti, Arval Car Sharing è semplice e conveniente: questi, infatti, effettuando la registrazione al servizio tramite App o sito web, potranno, con pochi semplici passaggi, avere a disposizione un veicolo aziendale, per le trasferte di lavoro ma anche per il tempo libero, direttamente disponibile nella sede di lavoro.
Il dipendente potrà così usufruire di vetture aziendali, pagando solo l'effettivo utilizzo personale del mezzo, che siano minuti, ore o intere giornate, alle tariffe più competitive sul mercato.
Nel piano di sviluppo dell'offerta Arval Car Sharing è prevista l'implementazione di una rete capillare di hub dedicati al servizio in luoghi strategici o vicini alle sedi dell'azienda, dove sarà possibile trovare l'auto adatta alle esigenze aziendali e dei dipendenti, rendendo così il car sharing un servizio disponibile non solo nelle principali città, ma anche in aree extra urbane e in qualsiasi territorio sia presente un'azienda o un suo collaboratore. Arval crede molto nello sviluppo futuro del car sharing "station based".
"Arval Car Sharing si inserisce perfettamente nella strategia di Arval Italia di confermarsi sempre più come il referente della mobilità delle aziende e non solo, con la definizione di un'offerta di noleggio full range che va da minuti o giorni, come in questo caso, ai mesi, grazie ad Arval Mid Term Rental, fino ad arrivare agli anni, con il nostro prodotto tradizionale" ha dichiarato Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia. "Grazie alla nuova offerta, vogliamo dare, inoltre, alle nostre aziende clienti, nuove opportunità per lo sviluppo del proprio welfare aziendale e ai loro dipendenti la possibilità di spostarsi in libertà, con un servizio facile, utile e conveniente".

ACI GLOBAL / Dal 1954 punto di riferimento per l'assistenza stradale con un network capillare di 1.800 partner multiservizi e 3.500 mezzi di soccorso

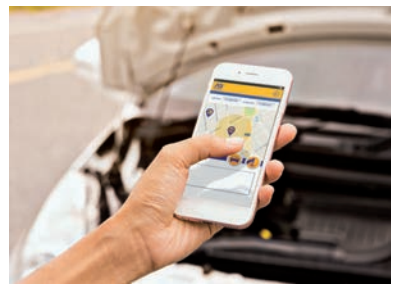
Il valore dell'esperienza e dell'innovazione

L'obiettivo è essere al fianco delle aziende e dei loro clienti per garantire sempre e ovunque sicurezza e mobilità 24/7

Operando nel mercato del Soccorso Stradale da oltre 60 anni Aci Global, società di servizi dell'Automobile Club d'Italia, è consapevole di rappresentare un punto di riferimento per gli automobilisti, di cui più di un milione sono Soci Aci. Questo grazie alla propria centrale operativa e ad un capillare network di 1.800 partner multiservizi e 3.500 mezzi di soccorso, attraverso cui eroga 24/7 i servizi di assistenza.
L'esperienza di Aci Global unita all'apporto di nuovi sistemi telematici, ne confermano affidabilità ed efficienza in un mercato sempre più dinamico e in evoluzione.
Ascoltare le esigenze dei clienti e offrire un servizio customizzato e qualificato, è la caratteristica della società dell'Aci e anche il motivo per cui negli anni è stata in grado di guadagnare la fiducia di tante aziende e mantenerla nel tempo. Ne è un esempio il protocollo operativo con il quale Aci Global propone ai clienti di affrontare l'assistenza. Un servizio di mobilità garantita che parte dall'individuazione da remoto della tipologia di imprevisto con supporto al driver, laddove possibile, anche telefonico e in tempo reale per tentare una prima soluzione. In alternativa si cerca di risolvere il problema direttamente sul posto con il depannage, grazie a mezzi sempre più attrezzati e polifunzionali o con un servizio di Fast Repair (entro 3 ore) in officine convenzionate attive 24/7 e sempre più organizzate per poter offrire anche un'auto sostitutiva in loco.
Tutto ciò avviene oggi anche attraverso la piattaforma Dispatch, il sistema che consente l'affido automatico degli interventi di soccorso sulla base del tracciamento geolocalizzato del carro più vicino al punto di fermo del cliente, riducendo i tempi di recupero e incrementando la soddisfazione degli assistiti. Grazie a un recente upgrade del sistema, a breve il driver potrà anche monitorare in tempo reale sul proprio smartphone il carro attrezzi in arrivo.
Ma le novità non finiscono qui! Era il 2010 quando Aci Global lanciava - come novità assoluta nel settore - la prima App per l'assistenza stradale georeferenziata "i803.116" - costantemente arricchita poi di nuovi servizi e funzionalità. La nuova release di questa App, in fase di lancio, oltre alla possibilità di inoltrare la richiesta di soccorso con punto di fermo e successiva call back dell'operatore, consente anche di interrogare la posizione del carro durante l'intervento. La chiamata georeferenziata, così come anche la nuova funzionalità di tracking sono integrabili in altre App come, per esempio, quelle degli operatori di noleggio che affidano i servizi di assistenza ad Aci Global. Tutte le più recenti innovazioni vanno nella direzione di assistere sempre meglio i driver aumentando la visibilità di tutte le fasi del soccorso, in special modo durante l'attesa del carro, momento in cui, la percezione del tempo che passa è spesso dilatata. Tutto ciò senza mai rinunciare al "contatto umano" che rimane, per una azienda che ha le proprie radici nella storia di Aci, fattore irrinunciabile e carattere distintivo nell'erogazione del servizio.

Non solo soccorso

Oltre al core business di assistenza stradale, Aci Global è attiva in ulteriori ambiti che vanno dall'erogazione dell'auto sostitutiva a tutti gli altri servizi accessori necessari alla ripresa della mobilità. Servizi non necessariamente legati ad un fermo tecnico, come l'autoriparazione e il fleet management che, grazie ai suoi asset operativi, l'azienda è in grado di mettere a disposizione di interi parchi auto di primarie società, così come i servizi tecnico ispettivi sullo stato d'uso dei mezzi e quelli di logistica e trasporti. Aci Global fornisce inoltre un ausilio informativo a chi si muove con la propria auto o altri mezzi gestendo le informazioni su viabilità e traffico ed è operativa, in via sperimentale in alcune città con il car sharing. Con Pronto Strade ha avviato di recente il servizio di ripristino post incidente. Completano la gamma i servizi di assistenza sanitaria ed alla casa che arricchiscono i pacchetti proposti ai clienti.



Sopra: mezzo di soccorso innovativo e polifunzionale Aci Global

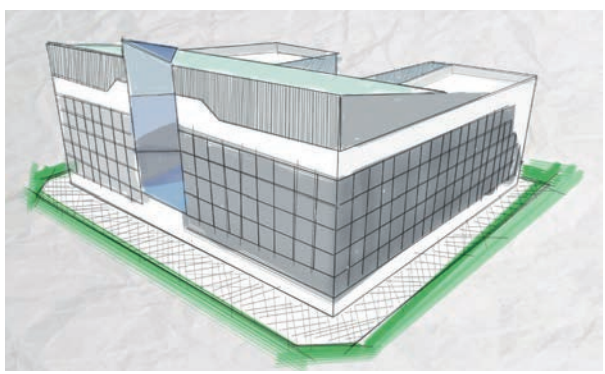
A sx: costante monitoraggio dell'assistenza con App Aci Global

PROGRAM / Attiva da 25 anni nel ramo vehicle rental, la società fa parte del gruppo internazionale Salford Van Hire, che opera nell'ambito flotte aziendali da oltre 50 anni

Veicoli sostenibili, nuova sede e la app

A ottobre l'evento di celebrazione dei 25 anni di attività. In 3 anni lo staff è cresciuto di oltre il 30%

Il 2017 segna il 25esimo anno di attività di Program, società fiorentina specializzata nel ramo vehicle rental. Un traguardo davvero importante, specie se si pensa che il "settore del noleggio veicoli è relativamente giovane", spiega Gian Marco Pucci, responsabile marketing & pricing prodotto di Program. Possiamo quindi parlare di Program come di una realtà ben consolidata nel comparto, così come il Gruppo internazionale Salford Van Hire, di cui fa parte Program, che vanta un'esperienza europea di oltre 50 anni nella gestione delle flotte aziendali.
L'azienda fiorentina negli anni ha avuto la capacità di rispondere in modo flessibile ai cambiamenti del mercato, sempre mantenendo il cliente al centro delle attività, proponendo soluzioni funzionali, efficaci e personalizzate, oltre a intervenire in tempo reale nella risoluzione degli imprevisti e garantendo tempestività nella gestione operativa della flotta del cliente. Anche per questo la storia di Program Autonoleggio è caratterizzata da numeri in costante crescita. "Se negli anni Novanta abbiamo focalizzato il nostro sviluppo puntando soprattutto sul noleggio a lungo termine indirizzato al settore pubblico, con importanti commesse vinte con le pubbliche amministrazioni, oggi completiamo il portafoglio clienti anche con le piccole medie imprese e con le grandi aziende private, alle quali offriamo un servizio di fleet management, oltre ai liberi professionisti di tutta d'Italia", specifica Gian Marco Pucci. I risultati del primo semestre dell'anno confermano il trend positivo. "L'Aniasa, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici, ha stimato per il 2017 una crescita del 15,6% per il settore del noleggio. Noi siamo perfettamente in linea con questo dato: abbiamo registrato nel primo semestre del 2017, rispetto lo scorso anno, un +15% sugli ordini e un +12% sulle consegne - dettaglia il responsabile marketing di Program -. Oggi - prosegue - parliamo di un parco auto attivo di 3.500 autovetture, che nel prossimo biennio vogliamo incrementare con una crescita sostenibile per arrivare a 5.000 unità, puntando sempre più sui veicoli ibridi ed elettrici". In questo specifico ramo "avevamo l'obiettivo di incrementare i mezzi del 20%, adesso puntiamo a innalzare ulteriormente la percentuale attraverso campagne e offerte mirate. Arriveremo a ottobre, momento in cui festeggeremo con un evento ufficiale i 25 anni di attività, davvero soddisfatti per i risultati ottenuti e pronti ad affermare la nostra lunga esperienza nel settore", dichiara Gian Marco Pucci.
Ulteriori aspetti che hanno generato un ritorno importante sono stati il lancio del nuovo sito internet, che ha permesso alla società di noleggio di essere sempre più competitiva anche sul mondo dell'online, e quello della nuova App. "L'applicazione è semplice e intuitiva, permette una maggiore interazione tra noi e il driver, offrendo la possibilità di usufruire di una serie di servizi importanti - sottolinea Pucci - L'utente può visualizzare il contratto della vettura aziendale che sta guidando, lo storico degli interventi di manutenzione, il chilometraggio effettuato, lo stato degli pneumatici e le scadenze di sostituzione degli stessi, le multe prese o anche contattare con pochi click, in caso di necessità, il soccorso stradale".
L'espansione di Program in questi ultimi anni ha avuto un riflesso importante anche in termini di personale impiegato. "In poco meno di tre anni lo staff interno alla società è aumentato quasi del 30%, senza considerare le agenzie commerciali e i collaboratori esterni. Questo - ricorda il responsabile marketing - ha portato alla necessità di una nuova sede. Entro aprile 2018 ci trasferiremo nel nuovo complesso in costruzione che sorge in linea d'aria vicino a quello attuale. Si tratta di una struttura high tech completamente autosufficiente ed ecosostenibile, progettata per accogliere più di 70 persone, con 6 sale riunioni completamente interattive, arredi in linea con le ultime linee guida degli smart office. Nei nuovi spazi - conclude Gian Marco Pucci - ci sarà spazio anche per i nuovi assunti che prevediamo di inserire in azienda già dai prossimi mesi".
Per ulteriori informazioni: *www.programautonoleggio.com*.



La nuova sede di Program, struttura high tech completamente autosufficiente ed ecosostenibile

Il 2017 è il 25esimo anno di attività di Program

Gian Marco Pucci, responsabile marketing & pricing prodotto di Program

HERTZ / Dalle formule 24/7 al nuovo noleggio MiniLease, alternativa al medio termine. Focus su flessibilità e tecnologia

Il noleggio auto e furgoni nella "sharing economy"

Procedure intuitive, tramite sito o app, e veicoli all'avanguardia per qualsiasi tipo di esigenza

Negli ultimi anni la cosiddetta "sharing economy", è cresciuta in tutto il mondo come dimostrano i fatturati di piattaforme on line e applicazioni che permettono di condividere servizi. Nuovi modelli di business stanno modificando il nostro modo di ordinare una cena, di affittare una casa e ovviamente di viaggiare. Il mondo dell'autonoleggio non poteva stare a guardare: sono nate così nuove soluzioni per noleggiare un'auto in modo più semplice ed efficiente, con pochi vincoli e costi contenuti. Hertz, per esempio, ha lanciato anche in Italia Hertz 24/7, un servizio per noleggiare auto e furgoni 24 ore su 24, 7 giorni su 7, che permette di avere a disposizione un veicolo anche solo per un'ora. I mezzi possono essere noleggiati con grande semplicità in qualsiasi momento della giornata sul sito *hertz247.it* o utilizzando la app per smartphone. L'unica differenza con un servizio di car sharing è che la riconsegna deve essere effettuata in una location Hertz o in altre aree predefinite. Hertz 24/7 è inoltre presente presso alcuni punti vendita Ikea e Leroy Merlin, per permettere alla clientela di questi punti vendita di usufruire di un mezzo di trasporto flessibile per i propri acquisti.

Massimiliano Archiapatti, amministratore delegato di Hertz

Hertz 24/7 consente ai clienti aziendali di noleggiare un veicolo per brevi spostamenti, per esempio dalla propria azienda all'aeroporto. Non si paga il costo del rifornimento visto che all'interno dei veicoli è a disposizione una carta carburante prepagata. Inoltre in tariffa sono inclusi i costi di assicurazione, manutenzione e pulizia del veicolo, l'assistenza stradale 24/7 e 20 chilometri gratuiti. Hertz 24/7 è un servizio che permette alle aziende anche di gestire online la flotta, visualizzando in tempo reale la situazione dei veicoli e analizzando le performance con dei report.

Un settore molto rilevante e in costante crescita è quello del noleggio furgoni, che vede, oltre al tradizionale segmento delle aziende, un aumento dell'utilizzo dei mezzi per piccoli trasporti. Necessario quindi dotarsi di una flotta composta da una tipologia di mezzi variegata e di tariffe flessibili, per rispondere a ogni esigenza di trasporto e di portafoglio. Su hertz.it/furgoni è possibile prendere visione di tutta la gamma disponibile a noleggio, per confrontare le varie caratteristiche dei mezzi e capire quale sia il più adatto per il nostro business o trasporto: si va dal compatto Fiat Doblò all'affidabile Ford Custom allo spazioso Ford Transit. Tutti i mezzi sono prenotabili in modo facile e veloce e comprendono l'assistenza stradale, l'assicurazione e una fatturazione molto semplice.

Inoltre, ampia è l'offerta di furgoni 100% elettrici come i nuovi arrivati Peugeot Partner Full Electric e Citroën Berlingo Van Full Electric, oppure Nissan e-NV200 che sono molto utili per l'ingresso nei centri storici e nelle Ztl.

Un'idea che sfida il mercato del noleggio a medio termine è MiniLease, l'alternativa al leasing dedicata a privati e aziende che trasforma in flessibile il noleggio mensile. Con MiniLease infatti è possibile avere una valida alternativa al noleggio a lungo termine, ai pagamenti anticipati o alle penali in caso di noleggio prolungato. Le tariffe all-inclusive disponibili in oltre 230 agenzie in Italia (Sicilia e Sardegna incluse) sono comprensive di chilometraggio a partire da 1.500 km per 28 giorni di noleggio, assicurazioni, costi di manutenzione e riparazione, assistenza stradale 24/7. In caso di necessità è sempre disponibile un'auto sostitutiva.

I veicoli, auto e furgoni, si possono ritirare presso le 230 agenzie in tutta Italia

Si può pagare mensilmente tramite carta di credito, senza versare anticipi, con la possibilità di cambiare l'auto senza costi aggiuntivi e di ricevere giorni di noleggio omaggio tramite il programma Hertz Gold Plus Rewards.

Per le aziende è a disposizione una vasta gamma di auto e furgoni con la possibilità di ritirare il veicolo a noleggio presso le oltre 230 agenzie presenti in tutta Italia. Fiat Panda, Lancia Y, Jeep Renegade, Volkswagen Tiguan, Opel Insignia, Fiat Ducato, Ford Transit sono solo alcuni dei mezzi a disposizione dei clienti. L'offerta MiniLease è articolata in cinque categorie di veicoli per la famiglia, il divertimento, l'attenzione alla sostenibilità, furgoni e vetture di prestigio.

ALPHABET / Inaugura la nuova frontiera della mobilità aziendale. Oltre 7.000 i clienti in Italia

Flotte aziendali a 360 gradi

App per smartphone, inserimento di veicoli elettrici e supporto al fleet manager

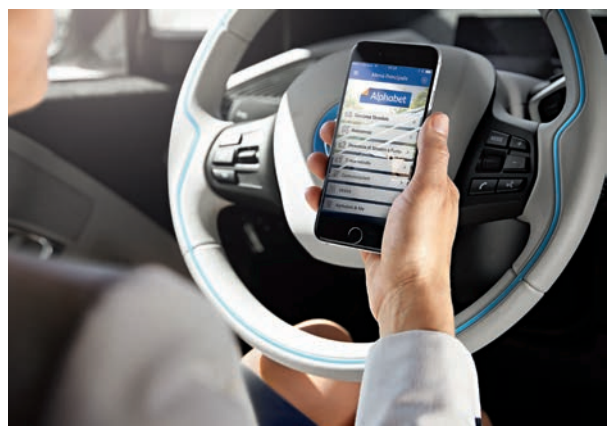
Alphabet è una delle maggiori società attive sul mercato internazionale del noleggio a lungo termine di auto per flotte aziendali. Fondata nel 1997, fa parte del gruppo BMW, ma oltre al blasonato marchio tedesco fornisce anche le auto di tutte le altre marche: l'ultimo dato disponibile attesta il soprasso delle seconde sulle prime, con il 53% della flotta composta da auto multimarca, contro il 47% di auto Bmw-Mini.

Alphabet è uno dei primi fornitori specializzati in noleggio a lungo termine in grado di studiare l'inserimento di veicoli elettrici nelle flotte aziendali

I numeri di Alphabet a livello mondo - Cina e Australia compresa - sono di tutto rispetto, con una flotta di 650.000 tra auto e veicoli commerciali leggeri. Di questi, Alphabet Italia ne gestisce circa 26.000, su 7.000 clienti. Negli ultimi anni, oltre al noleggio a lungo termine - core-business del gruppo - la società si è orientata verso lo sviluppo di un'offerta a 360 gradi per quanto riguarda i servizi legati alla gestione della flotta aziendale, focalizzandosi in particolare sull'integrazione tra servizi e innovazione tecnologica, e sull'inserimento di veicoli a basso impatto ambientale.

Con l'esperienza acquisita nella gestione anche di clienti complessi, infatti, Alphabet è uno dei primi operatori del mercato a offrire soluzioni "compliant" con una mobilità moderna e sostenibile. Eseguita una analisi di fattibilità espressamente studiata dalla società tedesca, Alphabet è in grado, tramite l'Epa (Analisi del Potenziale di Elettrificazione), di valutare per ogni cliente se vi è la possibilità di sostituire o integrare la flotta con veicoli elettrici, e soprattutto se l'operazione può portare con sé anche margini di convenienza. Questi ultimi vengono calcolati non solo sul prezzo finale dell'iniziativa, ma anche su altri criteri fondamentali quali il risparmio sull'approvvigionamento di carburante e l'abbattimento del carbon footprint aziendale, altro requisito sempre più richiesto alle aziende per essere competitive sul mercato.

Tramite la soluzione Alpha-Electric i progetti di elettrificazione della flotta comprendono anche lo studio per l'installazione delle colonnine elettriche per la ricarica dei veicoli elettrici, i quali spesso si rendono utili anche per esigenze specifiche dei clienti e training ad-hoc per i driver. In Italia, per esempio, oltre al primo caso di studio con Deloitte, Alphabet ha affiancato anche forServices, società che offre tra i propri servizi le consegne a domicilio. L'inserimento di veicoli commerciali elettrici nelle città di Roma, Milano, Firenze e Torino permette ora all'azienda di fare consegne anche durante i blocchi del traffico e all'interno delle zone a traffico limitato (Ztl).



Alphabet Mobility Services, l'app che permette al driver di gestire il veicolo assegnato direttamente dal proprio smartphone o tablet

Nell'ambito dell'innovazione tecnologica - in particolare digitale - la società ha messo a punto Alphabet Mobility Services. Scaricabile direttamente sullo smartphone o sul tablet in dotazione ai driver, l'applicazione targata Alphabet permette di consultare i dati del contratto di noleggio, visualizzare le contravvenzioni, denunciare eventuali danni al veicolo, chiamare il soccorso stradale, prenotare un intervento di riparazione e altro ancora, senza sottostare alle tempistiche di una chiamata telefonica o dell'invio di un fax o di una email.

Facendo leva sull'ampia flotta a disposizione, un altro servizio che Alphabet ha declinato per i propri clienti è il Corporate Car Sharing (AlphaCity). Si tratta di una vera e propria alternativa alle vetture di pool, al noleggio a breve, ai taxi, ai rimborsi chilometrici e ai trasporti pubblici che ogni azienda può offrire ai propri dipendenti e collaboratori.

L'utilizzo può essere business, privato o misto: l'azienda imposta i parametri e i beneficiari del servizio, al resto pensa Alphabet con il suo sistema comprensivo di piattaforma di prenotazione e veicoli dotati di tecnologia keyless, sia per l'apertura/chiusura dell'auto sia per l'accensione/spegnimento. Risultato: il Coporate Car Sharing, se ben studiato nella sua applicazione, può abbattere significativamente le voci di spesa legate alla mobilità, generando risparmi sul Total Cost of Ownership (Tco).

TARGA TELEMATICS / Esempio virtuoso di realtà in grado di incidere sui processi di trasformazione digitale

Le chiavi dell'Internet of Cars

Esponenziale la crescita dei servizi alle "vetture connesse": sinergie e nuovi business

Stiamo assistendo a un cambiamento epocale relativo all'uso di oggetti comuni connessi alla Rete che porta, e sempre più porterà, a un mutamento radicale sia nelle abitudini e nello stile di vita delle persone, sia nei modelli organizzativi e nel funzionamento delle aziende. La nuova frontiera viene definita Internet of Things, letteralmente Internet delle Cose. Ma che cosa significa e quali sono le implicazioni? Con il termine "cose" si intende qualsiasi oggetto - da semplici apparati a impianti o ancora elettrodomestici e componenti di arredo - possa essere equipaggiato con un software che permetta di scambiare dati con altri dispositivi connessi. Con la connessione gli stessi oggetti sono riconoscibili sulla rete Internet e questo permette di creare una mappa intelligente di tutte le cose, del loro funzionamento e delle informazioni, creando nuove forme di conoscenza. "I vantaggi connessi a queste tecnologie sono in capo sia a chi produce l'oggetto e quindi ne conosce perfettamente uso, necessità di assistenza e gestione da remoto, sia all'utilizzatore finale, che ha una migliore esperienza legata all'utilizzo dell'oggetto e può sperimentare nuovi usi, come l'affitto o la condivisione dello stesso", spiega Nicola De Mattia, amministratore delegato di Targa Telematics, azienda italiana che si occupa della telematica di tutti i mezzi di trasporto (dalle autovetture ai mezzi aeroportuali), ovvero dei servizi dedicati alle "vetture connesse", il cosiddetto "Internet of Cars", uno dei rami principali dell'Internet of Things. In questo specifico settore, l'impiego delle tecnologie più all'avanguardia ha avuto un trend di crescita esponenziale, tanto che Targa Telematics nei soli primi 8 mesi del 2017 ha visto un incremento dei ricavi del 70% rispetto all'anno precedente e prevede di chiudere l'anno con ricavi compresi tra i 22 e i 25 milioni di euro, con ricavi in sospensione perché di competenza futura pari a circa 17 milioni.

A contribuire significativamente alla crescita dell'azienda - che ha fatto ingresso anche in Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici - è la capacità di realizzare nuovi modelli di business in co-creazione con i partner. La conferma arriva dal report "Market Insight: Five Emerging Digital Business Models for TSPs" pubblicato lo scorso 7 settembre da Gartner, leader mondiale nella consulenza strategica nel campo dell'Information Technology.

Nicola De Mattia, amministratore delegato di Targa Telematics

La società cita quale esempio virtuoso proprio Targa Telematics, capace sia di incidere sui processi di trasformazione digitale, migliorandoli e rendendo le informazioni fruibili. Maggiore è la quantità di informazioni che viene digitalizzata, maggiore è la possibilità di creare in sinergia con i partner modelli di business non ancora conosciuti che soddisfino le nuove e inespresse esigenze dei clienti finali. Il dato interessante è che Targa Telematics è presente sui mercati esteri, ma realizza ampie percentuali di fatturato in Italia. Questo significa che nel nostro Paese il processo di digitalizzazione è in divenire nonostante la mancanza di infrastrutture fondamentali.

Le soluzioni Targa Telematics sono "sempre più adottate dai clienti, anche per questo abbiamo avviato collaborazioni con alcune delle principali case automobilistiche europee particolarmente attente alle nuove tecnologie", sottolinea De Mattia. "Se l'infotainment è già largamente utilizzato, adesso si guarda a nuovi servizi. Lato consumatore finale, sono indirizzati alla sicurezza con la possibilità di effettuare chiamate in caso di emergenza o di guasti. Lato B2B, invece, si tratta di implementare servizi per il coordinamento della flotta, per meglio monitorarla a beneficio di proprietari o noleggiatori. Per noi che siamo specializzati in sviluppo di piattaforme digitali che gestiscono da remoto i mezzi e non solo, oggi il tema principale è riuscire ad amministrarne sempre più. Ad oggi gestiamo circa 600 mila asset connessi, ma l'obiettivo è incrementare il numero, anche perché questo significa - conclude De Mattia - poter investire a ciclo continuo su queste tecnologie che hanno un tasso di evoluzione estremamente rapido. Lo scoglio per aziende come la nostra non è mai tecnologico, quanto riuscire a comprendere quali siano le soluzioni che possono portare effettivo valore alle aziende, curandone la completa integrazione con i loro processi e sistemi, e ai privati che le utilizzano".

DEKRA / La filiale Dekra Italia dell'organizzazione mondiale di consulenza per i settori Automotive, Industriale e Personnel. Produce il rapporto sulla Sicurezza stradale

Incidenti: spesso è colpa dello smartphone

Dati in discesa, ma si può migliorare agendo sulle cause. L'impegno nella ricerca per l'auto con guida autonoma a Brandeburgo

Secondo l'Oms, Organizzazione Mondiale della Sanità, il numero di decessi su strada in tutto il mondo è rimasto immutato a circa 1,25 milioni di persone. In Italia, dal rapporto Istat pubblicato lo scorso luglio, emerge che, dopo un biennio di stagnazione, nel 2016 il numero dei morti è tornato a ridursi rispetto al 2015 (-145 unità, pari a -4,2%). Nonostante il dato in calo, gli incidenti stradali sono rimasti una delle principali cause di mortalità nel nostro Paese: solo lo scorso anno si sono verificati 175.791 incidenti stradali con lesioni a persone che hanno provocato 3.283 vittime (morti entro il 30° giorno) e 249.175 feriti. "La somma dei morti per incidenti stradali di Francia, Germania e Italia rappresenta più del 40% delle morti complessive", spiega Toni Purcaro, amministratore delegato di Dekra Italia, filiale dell'organizzazione mondiale di consulenza sulla sicurezza per i settori Automotive, Industriale e Personnel.

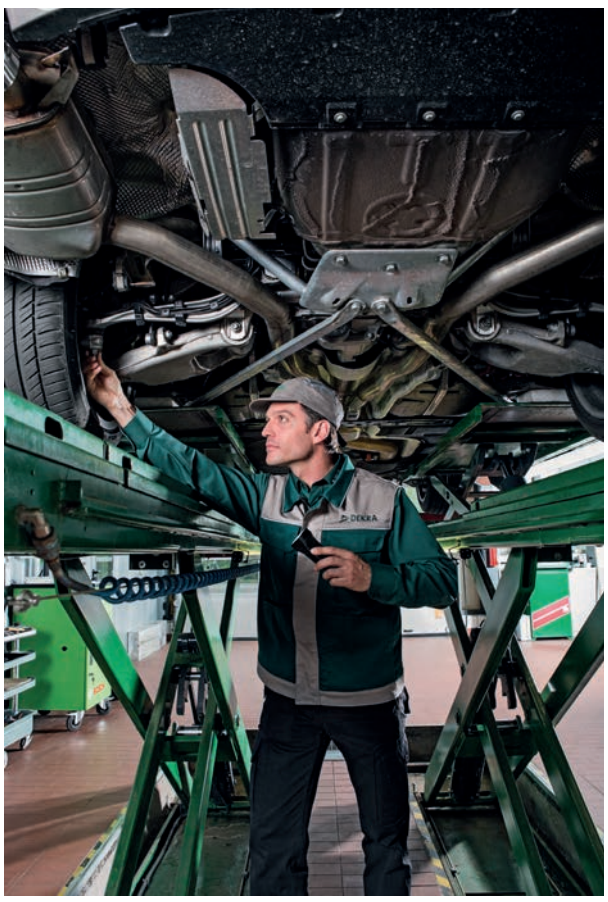
È quindi chiaro che la sicurezza stradale rappresenta un tema prioritario da affrontare. E da Dekra arrivano suggerimenti interessanti. Il rapporto sulla Sicurezza stradale 2017, che verrà presentato ufficialmente a Roma il 3 ottobre, raccoglie e analizza una serie di best practice, ovvero buone pratiche che nel mondo hanno portato a benefici che potrebbero essere adottati e replicati in Italia e in altri Paesi con altrettanto successo. "Da anni realizziamo rapporti su temi specifici con l'obiettivo di sensibilizzare il mondo istituzionale sul fenomeno degli incidenti stradali - dettaglia Toni Purcaro -. Se in passato abbiamo approfondito aspetti connessi alle modalità di trasporto o ai comportamenti, quest'anno la ricerca si è focalizzata sulle evidenze tecniche che possono favorire la sicurezza stradale", che per Dekra è la risultante di tre fattori. Il primo è quello umano, connesso all'accettazione delle regole e all'assunzione di comportamenti responsabili; il secondo quello infrastrutturale, quindi l'eliminazione degli elementi che possono scatenare incidenti attraverso provvedimenti di edilizia stradale e di regolamentazione del traffico; e terzo quello tecnologico, attraverso l'applicazione di elementi della sicurezza attiva o integrale che offrono una maggiore possibilità di prevenzione degli incidenti. "È ormai acclarato dalle nostre indagini - prosegue l'a.d. - che l'80% delle cause di incidente è da ricercarsi in un comportamento umano scorretto, solitamente connesso a un uso non adeguato dello smartphone". Non solo da parte degli automobilisti. "Da una nostra ulteriore indagine condotta su 1.100 automobilisti è emerso che 1 automobilista su 2 è al telefono mentre guida, il 7,9% dei pedoni, invece, scrive testo mentre attraversa la strada, il 2,6% telefona, l'1,4% fa entrambe le cose, il 5% indossa gli auricolari ascoltando la musica".

Toni Purcaro, amministratore delegato di Dekra Italia

Se adottate, le best practice probabilmente potrebbero avere successo in più parti del mondo, determinando meno incidenti, decessi o lesioni. Non si parla solo dell'obbligo di indossare la cintura di sicurezza, il casco sui veicoli motorizzati a due ruote, di rendere i limiti di velocità e i relativi controlli più severi. "In Germania, l'estensione dei controlli periodici anche ai sistemi di sicurezza presenti sulle vetture ha dato buoni risultati - porta ad esempio Toni Purcaro -. Un dato interessante, specie se si considera che i sistemi di sicurezza alla guida possono incidere positivamente su 1 incidente su 2. O ancora - racconta - in Svezia i mezzi pubblici come taxi e autobus sono stati dotati di particolari sistemi per verificare il tasso alcolemico del conducente. Se la percentuale supera una determinata soglia, il veicolo, direttamente connesso all'apparecchio di rivelazione, non parte. Con triplice vantaggio: si evitano possibili incidenti, l'azienda è subito informata e può provvedere a sostituire l'autista, e le autorità competenti vengono allertate. Un'ulteriore possibilità è pensare alle strade intelligenti, intervenendo quindi sulla costruzione dell'infrastruttura stessa, che può arginare gli impatti in caso di incidenti".

In Italia, per intervenire in modo più concreto sul tema, Dekra si è resa promotrice di un tavolo permanente sulla Sicurezza stradale, cui partecipano soggetti interessati alla tematica - Aci, Polizia stradale, Polizia di Stato, Serravalle-Milano Tangenziali, Fondazione Ania per la sicurezza stradale, Anas e Forumautomotive - oltre al presidente della commissione Trasporti del Senato, Altero Matteoli, e al segretario della commissione Trasporti della Camera, Paolo Gandolfi. Dal Tavolo sono emersi output importanti per la sicurezza stradale sulle strade italiane. "Nel nostro Paese, rispetto al resto dell'Europa, la maggioranza assoluta delle cause degli incidenti stradali è di natura soggettiva: 3 su 4 sono dovuti a distrazioni - ricorda Purcaro -. A fronte di questa rilevanza, abbiamo elaborato diverse proposte di modifiche del Codice della strada per arginare il fenomeno dell'utilizzo alla guida dello smartphone".

E aggiunge: "Per potenziare le attività di ricerca connesse al tema della sicurezza stradale, Dekra ha acquistato l'Eurospeedway Lausitzring di Brandeburgo. L'obiettivo è di trasformare l'autodromo in un centro di collaudo ad altissima tecnologia, dedicato allo studio e allo sviluppo delle auto a guida autonoma, con l'allestimento di vere e proprie 'città del futuro' all'interno delle quali collaudare il comportamento dei prototipi nelle situazioni più diverse. Nel centro, che diventerà il più importante a livello europeo, verranno sperimentati i sistemi per migliorare, dal punto di vista empirico, le dotazioni. In questo modo - conclude l'a.d. Toni Purcaro - vogliamo contribuire con un investimento importante alla ricerca per diminuire gli incidenti".



Sicurezza per l'Automotive

Il circuito di Imola con la tribuna Dekra

Sicurezza, non solo Automotive

Dekra opera anche nei settori Industrial e Personnel attraverso servizi complementari quali ispezioni e corsi

Con oltre 39 mila persone impiegate e filiali in più di 50 Paesi nel mondo, Dekra è la multinazionale leader nei servizi legati alla sicurezza nei settori Automotive, Industrial e Personnel. In questo senso "Il partner globale per un mondo più sicuro" non è solo uno slogan, ma una vera e propria mission che Dekra sviluppa lungo tre assi portanti: la mobilità, il lavoro, la casa. I servizi che eroga nei diversi settori sono quindi complementari a migliorare la sicurezza.

Per la mobilità, con la revisione dei veicoli, le ispezioni, le perizie, le omologazioni, i collaudi tecnici, i corsi di formazione, insieme ai progetti di ricerca per la guida autonoma e i crash test.

Sul lavoro, all'interno degli stabilimenti industriali, per ispezioni e verifiche finalizzate a valutare l'effettiva e adeguata adozione delle indicazioni contenute nelle norme di sicurezza. In tale ambito, Dekra contribuisce, grazie allo sviluppo di algoritmi proprietari, a stimare l'incidentalità all'interno di un'organizzazione, ottenendo informazioni funzionali e finalizzate a diminuire i rischi nei diversi contesti.

Ultimo comparto in cui Dekra punta a migliorare la sicurezza è quello domestico: attraverso i propri laboratori aziendali testa il corretto funzionamento, prima dell'immissione sul mercato, sia di applicazioni e sistemi più avanzati legati alla domotica e alle moderne tecnologie, sia di elettrodomestici e apparecchi elettrici ed elettronici in generale.

FLEET SUPPORT / Nata nel 2001 a Roma, ha una sede commerciale a Milano e nel 2016 ha sviluppato un fatturato di 2,7 milioni di euro

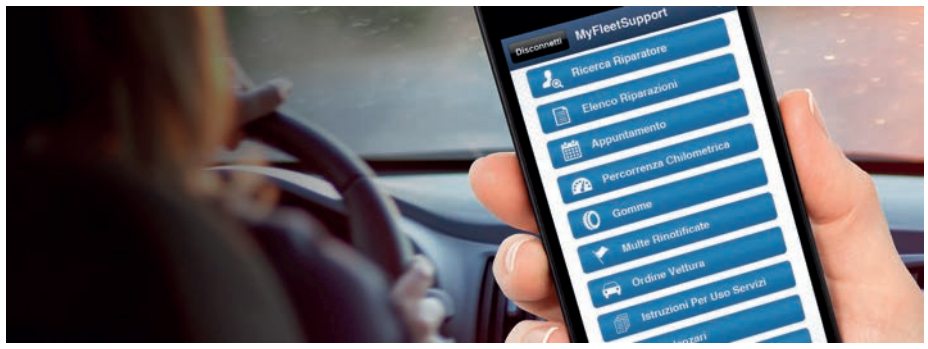
Il software per avere tutto sotto controllo

L'infrastruttura si basa su un client web integrabile con i software aziendali e sulla app MyFleet

Si chiama Ffm, Full fleet management, ed è l'innovativa e sempre aggiornata soluzione software ideata e sviluppata da Fleet Support, il solution provider leader nel settore automotive italiano. La società, nata nel 2001, vanta una particolare penetrazione nel mondo del noleggio a lungo e breve termine delle flotte aziendali.

I suoi clienti includono la quasi totalità delle grandi compagnie di noleggio internazionale attive in Italia, oltre a molte grandi società titolari di parchi auto.

Fleet Support ha sede a Roma e recentemente ha aperto una sede commerciale a Milano. Oggi impiega 65 persone, nel 2016 ha fatturato 2,7 milioni di euro con previsione 2017 di 3,1 milioni di euro. Un obiettivo che si raggiunge solo con servizi e software, senza alcune intermediazione con fornitori automotive. Due i filoni strategici su cui è concentrata l'azienda: "I servizi in outsourcing per la gestione del parco auto - illustra l'amministratore delegato Simone Costantini - e lo sviluppo e aggiornamento di software all'avanguardia per la gestione dei parchi auto, con soluzioni innovative per processi considerati problematici".



Sopra, una schermata della app MyFleet. A destra, il gestionale sul web con la reportistica

Il software gestionale Ffm, per aziende con flotte da 20 a 2.500 veicoli, è il risultato del lavoro del team di Fleet Support costituito da 9 analisti, dipendenti della società, e delle 30 unità in outsourcing che garantiscono manutenzione e aggiornamento, oltreché arricchimento di nuove funzionalità.

Il software è composto da un client web che permette la gestione delle anagrafiche e dei centri di costo, della configurazione veicolo, della car list per gruppi di appartenenza, di ordini, assegnazioni, multe, car pool, fuel card, telepass, manutenzioni, sinistri, assicurazioni, addebiti driver, fatturazione attiva, import fatturazione passiva Nlt-fuel-telepass con riscontro automatico ed export verso sistemi contabili del cliente e da una app iOS e Android, MyFleet. Il gestionale, inoltre, assicura puntuale reportistica strutturata a più livelli, dashboard con informazioni correnti di gestione e analisi di parco; il collegamento tra parchi veicoli e dati Aci per definire i fringe benefit. Per quanto riguarda la app, "è in corso un restyling completo del design, per renderla ancora più moderna e funzionale alle esigenze", afferma l'amministratore delegato di Fleet Support, Simone Costantini.

Il software Ffm garantisce anche un'ampia capacità di integrazione con altri tool aziendali. Attualmente, infatti, permette attraverso specifiche interfacce con i principali player del noleggio di recuperare ed effettuare l'upload di informazioni per la gestione corrente del parco e l'aggiornamento dello stesso: fatture, interventi (gomme, meccanica, carrozzeria), multe in corso di rinotifica, sinistri, rete di riparazione, carburante quando erogato. Sono presenti inoltre interfacce con le principali società petrolifere e non e per l'upload dei dati provenienti da Telepass. Il software permette infine l'export verso i sistemi contabili delle aziende clienti (vedi per esempio Sap, AS400), mediante creazione di file/web service ad hoc, per la contabilizzazione e la corretta attribuzione ai centri di costo di tutte le fatture ricevute.

La modalità di accesso al software è web based; è disponibile in italiano e in inglese, con possibilità di integrazione in qualsiasi lingua. Per quanto riguarda il costo, contenuto e competitivo, comprende un'attivazione e caricamento dei dati degli ultimi 12 mesi (parco, anagrafiche, dati di parco), le necessarie giornate di sviluppo per la sistemazione delle interfacce con i sistemi del cliente e delle giornate di training formativo presso il cliente; infine, un costo mensile/auto per ogni veicolo gestito nel sistema.

Il gestionale Ffm, conclude Simone Costantini, "è un prodotto ultraventennale di terza generazione, prima release nel 1994, che offre, in estrema sintesi, accesso web da parte dei driver al car configurator secondo carPolicy, app dedicata (MyFleet); interfacce dinamiche, home page dashboard, report personalizzabili e sviluppo budget/forecast".

INTERPORTO SUD EUROPA / Un'area di 4,1 milioni di mq infrastrutturata

Snodo chiave per le sfide europee

Svincoli A1 e A30, collegamenti via gomma, via rotaia, via aerea e retroportualità

L'Ise - Interporto Sud Europa - si conferma, a pieno titolo, un polo strategico del sistema logistico intermodale italiano. A offrire uno spaccato su questa importante e consolidata realtà campana è Salvatore Antonio De Biasio, presidente dell'Ise. "L'Interporto Sud Europa nasce nel 1989 e opera su un imponente compendio di circa 6 milioni di metriquadri a nord dell'area metropolitana di Napoli, una delle quindici istituite in Italia, la seconda in ordine di popolazione residente, la prima in ordine di densità abitativa. Una sfida che nasce da una visione di lungo periodo e che oggi si conferma vincente, alla vigilia di una svolta epocale: l'Interporto Sud Europa è tra le infrastrutture interne al perimetro della Zes, la Zona Economica Speciale della Regione Campania, così come definito nella proposta inoltrata dal presidente Vincenzo De Luca ai ministeri competenti. A giorni attendiamo i decreti attuativi per il funzionamento delle Zes. Siamo ormai in una fase di crescita della domanda e la nostra piattaforma è progettata per rispondere alle più diversificate esigenze degli operatori della logistica, offrendo una vasta gamma di servizi e di opportunità. Tutto è pensato - prosegue il presidente - per efficientare i costi di gestione e di ultimo miglio". L'Interporto Sud Europa, composto da due Terminal, gode infatti di una posizione particolarmente favorevole, a pochi chilometri dal porto di Napoli ed al centro del Mediterraneo, snodo strategico dei corridoi Ten_T e dei traffici verso l'Europa e il Far East. Ulteriori punti di forza sono i raccordi autostradali e ferroviari posti al perimetro dell'impianto. L'accesso su gomma è garantito dagli svincoli delle autostrade A1-Milano/Napoli e A30 nelle direzioni di Salerno/Reggio Calabria e per Bari/Taranto. "Dal punto di vista del trasporto su gomma, l'interporto Ise offre straordinarie possibilità che si stanno anche rafforzando", sottolinea Salvatore Antonio De Biasio. "In questo momento è in costruzione un ulteriore casello autostradale che consentirà l'immissione diretta dall'autostrada A30. Un vantaggio non di poco conto per gli operatori che all'interno del complesso trovano già oggi una viabilità pluriconnessa a 4 corsie con ampi svincoli a raso progettati per rispondere ad ampi flussi di mobilità su ruota". Il raccordo su ferro è invece garantito dalla presenza, in affiancamento ai Terminal, dello scalo ferroviario merci Marcianise/Maddaloni gestito da Rfi: una connessione diretta ai Corridoi europei 1 e 5. Anche i collegamenti arerei sono un'ulteriore opportunità: la vicinanza e i raccordi con l'aeroporto di Capodichino e di Pontecagnano lasciano spazio ad altri segmenti di mercato che non debbono essere sottovalutati. Per questo motivo l'Interporto Sud Europa rappresenta uno snodo logistico di rilevante importanza anche per il sistema portuale campano gestito dall'Autorità di Sistema portuale del Tirreno Centrale di recente istituzione. In tale prospettiva Ise ha investito anche nel porto di Napoli, rilevando la FerPort (ora Servizi Ise) per gestire in house i collegamenti ferroviari porto-interporto-rete ferroviaria nazionale.

Interno di un capannone raccordato

Parziale veduta aerea dell'Interporto Sud Europa

Ma il più rilevante punto forza dell'interporto Ise - perfettamente collegato con più modalità - è certamente la dimensione degli spazi disponibili che determinano un enorme potenziale di sviluppo per la grande attrattività imprenditoriale che sarà certamente amplificata, in notevole misura, dall'istituzione delle Zes. Oltre 4 milioni di metri quadri disponibili al netto di viabilità interna e svincoli, di cui oltre un milione già infrastrutturati. L'area che ospita i magazzini coperti è superiore a 350 mila metri quadri, dei quali 25 mila sono destinati ai magazzini a temperatura controllata, 10 mila alle aree di stazionamento e manovra degli autoarticolati e dei contenitori logistici raccordati. "Agli spazi già presenti sono in corso di realizzazione ulteriori 250 mila metri quadri coperti destinati alla logistica di distribuzione locale. Altre infrastrutture saranno presto inaugurate per i servizi all'utenza", spiega il presidente. "L'obiettivo è di rendere un servizio non solo efficiente ma a misura d'uomo. In Ise trovano spazio sia strutture per agevolare e ottimizzare le attività di logistica e intermodalità, sia capannoni per lo stoccaggio, la prima lavorazione e la trasformazione delle merci destinate ai mercati finali. Altro aspetto di non secondaria importanza è legato alla progettualità di "servizi accessori" connessi alle attività di trasporto e logistica. Mi riferisco - continua De Biasio - alla sede doganale interna, al deposito doganale di tipo C, all'area di Temporanea Custodia A3, agli uffici di diretta competenza della Guardia di Finanza ma anche servizi condominiali e di sicurezza, servizi di IT e di consulenza, servizi bancari, centro congressi, centri ricerca e formazione. E per tutto il compendio è garantita una sorveglianza 24 ore su 24 con guardie armate idoneamente abilitate, tutor, video-riprese satellitare e droni".

TBS / Si rivolge a professionisti e Pmi introducendo nel mercato italiano le card prepagate spendibili in qualsiasi distributore, pienamente gestibili dalle aziende

Rifornimento in totale libertà, sempre e ovunque

La carta Fuel Card non è legata ad alcuna compagnia petrolifera ed è abilitata al circuito Mastercard

Quando si è in macchina e c'è bisogno di fare rifornimento il prima possibile, ma il distributore convenzionato è ancora troppo distante, cosa fare? Accontentarsi di un distributore più vicino ma più caro? Allungare la strada alla ricerca di quello convenzionato perdendo, però, tempo prezioso?
Con Tbs si può non rinunciare né ai soldi né al tempo, e fare rifornimento in qualsiasi distributore in ogni momento.
Tbs ha introdotto nel mercato italiano carte elettroniche prepagate dedicate al consumo di carburante spendibili in qualsiasi distributore, rivolte a lavoratori autonomi e Pmi. L'idea nasce dal lavoro di otto professionisti, con un'esperienza di oltre 20 anni nel campo della vendita di carburante.
Il mercato delle carte prepagate è in forte crescita in tutto il mondo, in particolare in Italia. Secondo i dati forniti dal sito Cards International, fonte d'informazione e analisi sul mondo delle carte, nel nostro paese le carte prepagate sono passate da 19,4 milioni nel 2009 a 57,2 milioni nel 2014, con una previsione di crescita a 108 milioni per il 2018.
La carta Fuel Card di Tbs è una vera e propria carta con banda magnetica, chip e logo Mastercard. In basso a sinistra sono riportati la ragione sociale dell'azienda e la targa del veicolo. La carta è dotata di codice Pin e non è legata ad alcuna compagnia petrolifera, per cui si può fare rifornimento in qualsiasi punto vendita di carburante abilitato al circuito Mastercard, comprese le pompe bianche e i distributori a basso costo presenti presso gli ipermercati. Inoltre è possibile effettuare il rifornimento in modalità prepay e self service.
Ogni azienda può personalizzare la carta, decidere di caricare manualmente l'importo desiderato o scegliere l'autoricarica decidendo un plafond che può essere giornaliero, settimanale o mensile. Ogni mese Tbs invia al cliente un estratto conto con i dati relativi ai rifornimenti effettuati suddivisi per singola carta. L'azienda può portare a detrazione l'estratto conto in sostituzione della scheda carburante. Può visualizzare on-line, attraverso una comoda web app, tutti i rifornimenti e bloccare la carta con pochi e semplici clic. Inoltre è possibile impostare il blocco di ogni singola carta durante i weekend, aumentando la sicurezza per l'azienda. Ogni transazione viene visualizzata in tempo reale. In questo modo il cliente è completamente agevolato nella gestione delle flotte.
Le carte dedicate al consumo di carburante, come il buono carburante Tbs, sono inoltre un ottimo strumento di welfare aziendale, e sono più apprezzate dai dipendenti rispetto agli incentivi monetari. A differenza di questi ultimi, infatti, le carte prepagate sono percepite dai dipendenti come un premio e non semplicemente come parte del compenso ricevuto. Inoltre, le carte prepagate b2b sono deducibili come incentivo ai dipendenti fino a 258,23 euro per ciascun dipendente dell'azienda. Infine, sono interamente detraibili dal reddito dell'impresa quando sono utilizzate come spese di rappresentanza.

La parola al cliente

Stefano Orlandini gestisce aziende di servizi legati alla mobilità ed è cliente Tbs da marzo 2017. Per lui la possibilità di fare rifornimento senza essere vincolato a nessuna stazione di servizio è "un grande vantaggio sia per il costo del servizio sia per il tempo che il dipendente risparmia nel cercare la pompa di benzina. Questo - sostiene - ha un valore forse più grande dello sconto del carburante. In più, rispetto alle carte carburanti standard, la Fuel Card ha il grosso beneficio di avere un controllo sul credito. Avendo un numero di carte abbastanza importante, prima non controllavo chi utilizzava e quando la carta, adesso sono agevolato tantissimo in questo". Orlandini aggiunge che "ai dipendenti la carta è piaciuta molto". E la consiglia "a chiunque abbia una macchina per la quale deve portare in detrazione il carburante, anche perché non essere vincolati alla stazione di servizio ed evitare di compilare una scheda carburante è un grandissimo vantaggio".

Un'unica carta per tutti i rifornimenti, configurabile

Il presidente di Tbs Europe, Giovanni Bedendi, illustra obiettivi, vantaggi e declinazioni dell'innovativo servizio

Giovanni Bedendi, presidente di Tbs Europe Srl, l'azienda che ha introdotto sul mercato italiano carte elettroniche prepagate dedicate al consumo di carburante, racconta obiettivi e vantaggi dell'utilizzo della Fuel Card, a cominciare da come è nata l'idea.
"Innanzitutto volevamo che chiunque potesse avere una carta dedicata al carburante, e con la Fuel Card Tbs estendiamo questa possibilità a tutte le aziende. In secondo luogo, possiamo fornire la stessa Fuel Card a tutti coloro che sono iscritti ad albi professionali come avvocati, ingegneri, geometri, architetti. Infine, volevamo creare una carta che si potesse configurare secondo i desideri del cliente: plafond personalizzati dal cliente, concedendo la libertà di scegliere dove fare rifornimento, a che prezzo e quanto consumare".
"All'inizio abbiamo avuto qualche difficoltà - prosegue Bedendi - perché dovevamo conquistare la fiducia dei clienti. Ora che la carta è conosciuta, sono gli stessi distributori a consigliare ai clienti il nostro sistema di acquisto di carburante. Distributori e aziende si sono accorti che il sistema funziona in maniera corretta e che è perfettamente in linea con le aspettative del cliente, per cui hanno iniziato a farci pubblicità nel mondo del trasporto e delle flotte. La nostra carta è stato il primo veicolo pubblicitario, perché proprio le aziende che l'hanno acquistata ci hanno sponsorizzato".
Attualmente sono circa 500 i clienti che si affidano a Tbs: "Per la maggior parte sono Pmi - precisa il presidente Bedendi - ma abbiamo anche aziende più grandi che hanno voluto sperimentare la nostra carta e si sono trovate molto bene. I settori d'interesse spaziano moltissimo: tra i nostri clienti ci sono artigiani, geometri, architetti, flotte di autovetture aziendali e anche qualche autotrasportatore di mezzi pesanti. Tutti coloro che hanno una partita Iva sono potenziali nostri clienti".
Quali, dunque, gli obiettivi della società per il futuro? "La Fuel Card diventerà la carta del futuro: oggi l'utente ha difficoltà a trovare il punto vendita convenzionato, invece così avrà la possibilità di fare rifornimento ovunque, non sarà più legato a una compagnia petrolifera ma potrà fare carburante al primo distributore che incontra. Non avrà più bisogno di un portafogli pieno di carte, ne basterà una sola, utilizzabile ovunque in Europa".
"I suoi vantaggi sono enormi: da un punto di vista non solo economico, ma anche di efficienza dell'attività. Statistiche dimostrano che si sprecano moltissimi chilometri per cercare la pompa in cui fare rifornimento. I chilometri risparmiati si trasformano in efficienza. Inoltre, l'azienda può controllare in tempo reale tutte le transazioni che vengono effettuate. Dall'altro lato, i dipendenti risparmiano tempo, energie, denaro e, appunto, chilometri".
E, per quanto riguarda la personalizzazione della card, "è semplicissimo - conferma il presidente -, attraverso il nostro portale si possono infatti personalizzare le carte, a seconda dell'esigenza del singolo mezzo".
Infine, la carta buono carburante. "Con il buono carburante le aziende hanno la possibilità di incentivare la propria forza vendite e i propri dipendenti. Inoltre l'utilizzo del buono può essere proposto nei concorsi a premi o come omaggio ai propri clienti. È il primo buono elettronico dedicato esclusivamente all'acquisto di carburante, utilizzabile in qualsiasi distributore aderente al circuito Mastercard in Europa e dà la possibilità di controllare il saldo della carta e i movimenti in tempo reale. È infatti molto apprezzato da chi lo riceve".

UTA / Union Tank è sul mercato dei servizi per l'autotrasporto internazionale da oltre 50 anni

Più veloce, più semplice

Il circuito conta oltre 43 mila stazioni convenzionate in 37 Paesi del mondo

Lo staff di Uta Italia, con sede in provincia di Verona

Union Tank (Uta) è un'azienda con sede nei pressi di Francoforte sul Meno, in Germania, presente da oltre 50 anni nel settore dei servizi per l'autotrasporto internazionale di merci e persone. In provincia di Verona si trova l'ufficio di Uta Italia, dove uno staff di persone esperte e di grande professionalità segue la clientela italiana da quasi tre decenni. "Il nostro lavoro - spiegano i vertici Uta Italia - è accompagnare nella loro attività quotidiana i trasportatori, sia nei viaggi attraverso l'Europa, sia nel corto raggio". Inizialmente rivolta ai clienti Truck, negli anni Uta ha saputo conquistare anche la fiducia delle aziende che si occupano di trasporto persone e degli imprenditori che operano con furgoni o flotte di auto, sviluppando servizi e prodotti dedicati. Adeguarsi tecnologicamente (e mentalmente) alla continua evoluzione di aspettative e normative nel mondo dei trasporti è un obiettivo impegnativo, che persegue con costanza e preparazione. La carta servizi Uta è il prodotto che più identifica l'azienda, non lega gli autisti a un brand ma offre una rete capillare e multimarche di stazioni di servizio, con tanti impianti no logo, oltre alle compagnie petrolifere. Il circuito Uta conta oltre 43.000 stazioni di servizio convenzionate in 37 Paesi; in Italia i distributori convenzionati sono oltre 5.000, autostradali e non, e tutti sono online, per garantire più sicurezza. La Uta card è uno strumento estremamente duttile, che permette di corrispondere tutte le spese del veicolo durante il viaggio: gasolio (compresi additivi e carburanti alternativi), pedaggi, tunnel, traghetti, trasporto intermodale, lavaggi e assistenza 24 ore su 24 in tutta Europa. L'obiettivo è semplificare la vita lavorativa dei clienti, iniziando dagli autisti, che non dovendo portarsi dietro tanti contanti sono anche più sereni. E poi niente più ricevute o fatture, tempi di rifornimento brevi, nessun problema di comunicazione. Con un occhio ai prezzi o ai comfort offerti dalle diverse strutture: la app gratuita "TrovaStazioni Uta" permette di scegliere nelle vicinanze l'impianto che soddisfa le esigenze della persona e del veicolo.

Quanto ai pedaggi, in Italia il Consorzio Uta2000 fornisce il Telepass e garantisce ai trasportatori, anche ai più piccoli, gli sconti massimi previsti dal Governo ed erogati tramite l'Albo. Le transazioni relative al pedaggio Italia sono fatturate al netto di Iva, con interessanti vantaggi in termini di liquidità - lo stesso vale per il diesel in Italia e i passaggi Frejus-MontBlanc. Per l'Europa Uta fornisce molteplici soluzioni: il dispositivo Uta Multibox, il GoBox, il Telepass Eu ecc. Tra l'altro in molti Paesi corrispondere il pedaggio con un dispositivo elettronico garantisce sconti da cui è escluso chi utilizza i contanti. Le due grandi novità relativamente ai pedaggi sono il dispositivo per la Croazia, che sarà a breve disponibile, e il box Uta per il pedaggio intereuropeo, che realizza le direttive comunitarie sull'interoperabilità. Il progetto di unificazione dei sistemi di pedaggio Eets (European Electronic Toll Service) è ormai realtà e grazie a un unico dispositivo si potrà viaggiare comodamente attraverso il più vasto network di pedaggi in Europa.

Uta è un supporto fondamentale anche per il personale di sede, che si interfaccia con un solo fornitore e coordina più agevolmente la flotta, risparmiando tempo e risorse. Il software gestionale Uta Drive&Save aiuta ad ottimizzare la gestione della flotta, monitorando costantemente i veicoli, verificando i costi e identificando le potenzialità di risparmio, mentre un efficace servizio di prevenzione, attivo 24 ore su 24 rileva e segnala eventuali irregolarità, incrementando la sicurezza.

Uta offre ai clienti, inoltre, un servizio di rimborso dell'Iva e delle accise versate all'estero, tramite una propria agenzia che si occupa di pratiche e traduzioni.

Un supporto completo, dunque, per chi svolge un lavoro tanto importante e un'assistenza professionale garantita da un marchio affidabile e consolidato.

Q8 / Il controllo costi nella gestione delle corporate fleet oggi è più semplice grazie all'estrema flessibilità della nuova fuel card per il pagamento posticipato

Più facile e smart gestire i rifornimenti per le flotte

CartissimaQ8 inaugura una nuova era delle carte per il rifornimento carburante: i codici sono generati da smartphone

Le novità di CartissimaQ8 e RecardQ8

Fare il pieno al proprio mezzo, che si tratti di veicoli di un'ampia flotta aziendale o di quelli in dotazione a professionisti titolari di partita Iva, è sempre più facile, smart e sicuro grazie alle innovazioni avanguardiste sviluppate da Kuwait Petroleum Italia. Le ultimissime novità dicono che da ottobre arriva anche la card virtuale, che consentirà di pagare il pieno avendo con sé solo il cellulare.

Questa è l'innovativa sorpresa che riserva la società leader nell'offerta di prodotti per i rifornimenti di carburante attraverso le due tipologie di carte: CartissimaQ8, la più nota fuel card che permette il pagamento posticipato dei rifornimenti, strumento ampiamente usato da qualsiasi tipologia di flotta incluso anche il car sharing e RecardQ8, la carta prepagata ricaricabile per una maggiore flessibilità.

È CartissimaQ8 ad inaugurare l'era delle card totalmente virtuali. "Per i suoi possessori - spiega infatti Vincenzo Maniaci, direttore Carte e Business Innovation di Kuwait Petroleum Italia - sarà possibile generare dei codici direttamente da smartphone tramite cui provvedere al pagamento del carburante. Perciò - prosegue – non sarà più necessario avere con sé la carta fisica, basterà avere il cellulare". La carta "fisica", comunque, non scomparirà, sarà inviata ai clienti che la richiedono e il possessore potrà decidere quale modalità di pagamento utilizzare: carta fisica o app. Si tratta di un'ulteriore evoluzione dei punti di forza dei prodotti Q8 per il rifornimento, caratterizzati dalla sofisticazione dei servizi online.

In particolare, CartissimaQ8 può contare sul portale CartissimaWeb che offre, con la versione avanzata Security Plus, servizi gestibili online e in modalità self care dal cliente stesso; come ad esempio la possibilità di selezionare gli impianti da inibire o abilitare e stabilire i giorni e gli orari in cui utilizzare la carta, l'impostazione di un Pin direttamente dal portale, Pin a scelta, Pin Usa&Getta valido per una sola transazione o creazione di Pin con validità temporale o utilizzabile per un numero massimo di rifornimenti. Naturalmente si tratta di funzioni che sono già disponibili anche sulla app CartissimaQ8.

"Al momento CartissimaQ8 spicca per la sua enorme flessibilità - sottolinea Vincenzo Maniaci -, risolvendo contemporaneamente ogni tipo di problematica legata al controllo dei costi di una flotta aziendale, ma non è da meno RecardQ8, nelle due versioni business e coupon, la nostra carta in formato ricaricabile".

Le due carte sono distinte a seconda della finalità: RecardQ8 Business è destinata ai soggetti che necessitano di fattura periodica riassuntiva delle transazioni effettuate per consentire il recupero dell'Iva, mentre RecardQ8 Coupon può essere ceduta a terzi – per esempio nei programmi di incentivazione, promozione e piani di welfare – e non prevede la fattura periodica riassuntiva dei rifornimenti. "Anche questa tipologia di card è caratterizzata da servizi online altamente sofisticati", evidenzia Vincenzo Maniaci.

A rendere competitive le proposte di Q8 anche la costante attenzione alle esigenze mutevoli dei fleet manager e del contesto in cui lavorano, per cercare di dare risposte adeguate e tempestive. "Spesso - afferma il direttore - durante l'anno ci troviamo a parlare di product enhancement, cioè di miglioramento di prodotto, nonché di problematiche legate al mondo della mobilità e, ovviamente, al carburante. Siamo, infatti, consapevoli che il carburante per ogni azienda sia prima di tutto un costo.

Il confronto ci consente di trovare soluzioni condivise nell'ambito di problematiche relative al governo delle flotte aziendali".

Vincenzo Maniaci, direttore Carte e Business Innovation Kuwait Petroleum Italia

FIT-CISL / Insieme agli altri sindacati ha chiesto e ottenuto l'apertura di un tavolo al ministero dell'Interno dedicato alla questione della sicurezza dei lavoratori

Al lavoro sulle emergenze dei trasporti

Riconoscimento del ruolo di pubblico ufficiale, adeguamento del Dpr 753/80. In primo piano anche il ruolo di Alitalia

Marta (il nome è di fantasia) stava assistendo i clienti pochi mesi fa a Milano Centrale quando le si è avvicinato un uomo che le ha chiesto un biglietto per una tratta ferroviaria non di competenza della sua azienda. Quando Marta ha spiegato allo sconosciuto di non poterlo aiutare, lui l'ha sbattuta a terra, colpita agli occhi e presa a calci.

Di peggio è successo quest'estate a Gabriele (anche questo è un nome di fantasia), conducente di autobus in provincia di Siena: un passeggero ubriaco lo ha preso a coltellate e gli ha perforato un polmone. Gabriele sarebbe probabilmente morto se gli altri viaggiatori non avessero avuto il coraggio di fargli da scudo e la prontezza di chiamare i carabinieri.

Come Marta e Gabriele, da qualche tempo, ferrovieri e autoferrotranvieri ogni giorno quando escono di casa per recarsi al lavoro rischiano di essere oggetto di aggressioni fisiche o verbali. I dati suggeriscono che il fenomeno delle aggressioni potrebbe calare nel 2017, ma resta alta la percezione di insicurezza sia tra le lavoratrici e i lavoratori sia tra i viaggiatori.

Perché tutto questo? Cosa sta succedendo nel nostro Paese? Fit-Cisl, insieme agli altri sindacati, ha fortemente voluto e ottenuto di aprire un tavolo al ministero dell'Interno per affrontare la questione con chi può porre in essere interventi efficaci. La segreteria nazionale della Federazione cislina ha presentato una serie di proposte, come la richiesta di aggiornamento e adeguamento alle attuali necessità del Dpr 753/80 (norme in materia di Polizia, sicurezza e regolarità dell'esercizio delle ferrovie e di altri servizi di trasporto), il riconoscimento del ruolo di pubblico ufficiale per tutti i ferrovieri e gli autoferrotranvieri a contatto con la clientela, l'istituzione di un numero unico (tipo 113) per segnalare in tempo reale gli episodi di violenza nei settori della mobilità e pene più severe per chi aggredisce fisicamente lavoratrici e lavoratori della mobilità e passeggeri.

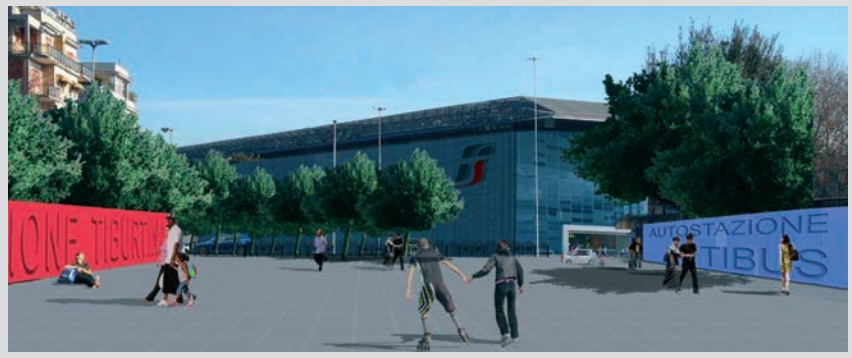
Antonio Piras, segretario generale Fit-Cisl

"Abbiamo constatato con soddisfazione la sintonia del sindacato e del Viminale su questo tema - spiega Antonio Piras, segretario generale Fit-Cisl - Infatti, nonostante il Paese abbia una serie di criticità, il Ministero, attraverso il capo della Segreteria, il capo dipartimento PS e la vicecapo di Gabinetto, ha avuto la giusta attenzione per il problema e ha dato la disponibilità a fare un percorso concreto. Siamo fiduciosi in questo senso. Non è una sicurezza di serie B quella sui mezzi pubblici. Confidiamo sull'impegno del Viminale, certi che darà una svolta su questa tematica".

Altro tema in cima all'agenda di Fit-Cisl è la crisi di Alitalia. Questa vertenza non si risolverà a breve, ma intanto è necessario fare una riflessione, chiedendosi innanzitutto a chi potrebbe giovare la distruzione della compagnia aerea. "Siamo il Paese leader nel mondo per arte, cibo, cultura, design, dolce vita e molto altro -prosegue Piras- , ma come intendiamo portare i visitatori in Italia? Affidandoci a compagnie straniere che, com'è naturale, hanno come priorità l'interesse del proprio Paese?" Un segnale rivoluzionario è arrivato dai ministri dei Trasporti Delrio e del Turismo Franceschini, che hanno presentato il piano della mobilità turistica. "Con questa iniziativa -continua Piras- il Governo ha dimostrato di credere che i trasporti siano davvero l'asse portante dell'economia italiana, di cui il turismo è uno dei rami principali. Occorre che tutto il Paese ne diventi consapevole, che abbandoni falsi luoghi comuni su Alitalia e i suoi lavoratori e riconosca il valore di un'azienda che può e deve essere punto di riferimento dell'Italia, come avviene negli altri paesi con le rispettive compagnie aeree. La discutibile gestione di alcuni manager che si sono succeduti negli anni non può essere né il motivo né tantomeno la scusa che porta allo scioglimento di un patrimonio nazionale. Siamo convinti che dietro alle grandi imprese c'è, e ci debba sempre essere, un Paese, quel Paese che non può permettere a chiunque abbia qualche danaro da spendere di impossessarsi, anche solo in parte, di ciò che è degli italiani. In questa vicenda, la priorità deve essere il bene collettivo dell'Italia, per cui Alitalia non deve essere spezzettata", osserva il segretario generale.

Tibus
l'autostazione di Roma delle linee nazionali e internazionali

La percezione complessiva di un viaggio è spesso influenzata dalla qualità dell'interscambio modale oltre che dai servizi di trasporto fruiti. Si chiama "Valore edonico", vale a dire la sensazione che la qualità estetica, la pulizia, la sicurezza ed i servizi offerti trasmettono al viaggiatore. Ebbene, nel caso del trasporto, la percezione aumenta all'aumentare della qualità dei fattori "a contorno" della prestazione: ascoltare, migliorare, innovare. L'industria del "travel" non può prescindere da questi fattori, fondamentali per cogliere e soddisfare gli spunti espressi dalle aziende e dal protagonista vero delle trasferte: il viaggiatore. A questi obiettivi ha lavorato il team della Autostazione Tibus che dal maggio 1999 gestisce in concessione l'area comunale sita in Largo Mazzoni, prossima alla stazione ferroviaria Roma Tiburtina e sulla quale sorge il primo grande Terminal autobus nazionale ed internazionale che collega tutte le Regioni, nessuna esclusa, e tutti i maggiori centri europei (il traffico internazionale è pari al 5 % del traffico totale). Prima d'allora gli autobus addetti ai servizi di trasporto passeggeri venivano disordinatamente a posizionarsi nel centro della Città con le immaginabili ricadute negative sulla circolazione urbana. La Tibus S.p.A. ha attivato notevoli investimenti che hanno reso il terminal "il capolinea di Roma", autorizzato dal Ministero dei Trasporti, per i bus di linea di media e lunga percorrenza, nazionali ed internazionali, che garantisce l'afflusso di 8 milioni di viaggiatori l'anno (una media di circa 20.000 passeggeri al giorno), in grado di gestire 900 accessi giornalieri. Il terminal, che ospita 103 vettori di cui 33 stranieri, apre le porte a più di 108 mila autobus. La sala operativa, attiva H24 e 7 giorni su 7, per 365 giorni all'anno si occupa della verifica delle autorizzazioni e dell'utilizzo delle fermate da parte dei vettori nonché del controllo della circolazione stradale nelle aree di stazione, dando supporto alle autorità di Pubblica sicurezza nelle loro azioni di accertamento. Ancora sul fronte sicurezza, l'Autostazione garantisce il presidio del piazzale di manovra, per non parlare della vigilanza armata permanente, illuminazione interna e periferica e videosorveglianza che garantisce protezione e sicurezza ad utenti e operatori. Il confort, e non solo quello percepito come valore edonico di cui si parlava in premessa, è garantito dal servizio di pulizia su tutta l'area del Terminal, esterna, interna e commerciale, con grande attenzione rivolta ai passeggeri a ridotta mobilità o con particolari esigenze di movimento per i quali sono attivi vari servizi (dai parcheggi riservati con annessa assistenza, ai punti di ritrovo coordinato e alle aree parcheggio per le gestanti) che ne garantisce la tutela dei diritti. I nuovi dettati comunitari in materia impongono, infatti, il rispetto e l'adeguamento alle esigenze di ogni categoria di passeggero in termini di sicurezza, oltre che tecnica e fisica, anche psicologica. E' in questo contesto che il Presidente della Tibus Giovanni Bianco ha recentemente presentato agli uffici di Roma Capitale e del II Municipio una proposta di Project financing proponendosi come soggetto attivatore del programma di riassetto e ridefinizione della soluzione progettuale affinché il Piazzale Ovest, ove si colloca il terminal dei bus, diventi la "Piazza della Stazione Tiburtina". La Stazione Tiburtina possiede infatti delle altissime potenzialità essendo uno dei luoghi più rilevanti e potenzialmente pregiati della Città nonché il futuro principale accesso alla Città quando l'alta velocità sarà messa a regime ma presenta ancora un degrado urbanistico e ambientale elevato al quale è urgente porre rimedio con un risanamento urbanistico. Gli obiettivi del progetto sono ritornare in possesso di una grande estensione di spazio pubblico, liberare il suolo spostando le attività contrastanti, razionalizzare le funzione trasportistiche (Atac, Cotral, Tibus) e connetterle sempre più con quelle di FSI, aggiornare il piano di assetto con nuove relazioni tra stazione e spazio urbano. Tutto questo sarà possibile seguendo un Protocollo della Qualità che garantisca alla nuova "Piazza della Stazione" di essere una realtà realizzazione "esemplare" del rinnovo urbano garantendo: accessibilità, sicurezza sociale, accoglienza, autosufficienza energetica, bellezza e sicurezza ambientale.



VIASAT GROUP / Investe oltre 2 milioni l'anno in sviluppo e innovazione; oltre 2 milioni gli apparati prodotti, installati e assistiti; 30 le sedi operative nel mondo

Dati, informazioni e processi: una filiera di valore

Come gestire con flessibilità i propri viaggi? E come avere in tempo reale tutte le informazioni? La risposta è nell'innovazione

Massimo Getto, vicepresidente e Cfo di Viasat Group

Una realtà transnazionale con oltre 40 anni di storia che presidia tutta la filiera della telematica satellitare e IoT di alta gamma e ha tutto ciò che è necessario "per governare appieno la sequenza di trasformazione dei dati in informazioni e queste in strumenti efficaci per il miglioramento dei processi".
Il vicepresidente e Cfo di Viasat Group, Massimo Getto, fa sintesi così di una società a strategia multipaese, che pone al centro della propria mission l'innovazione tecnologica al servizio dell'assistenza, protezione e sicurezza dei clienti nel mondo, perseguendo la creazione di valore per tutti i propri stakeholder.
Un valore che oggi è dato anche dalla capacità di gestire la materia prima pregiata fornita dalla rivoluzione 4.0, ovvero "la mole di dati che forniscono le black box dislocate su mezzi circolanti in tutto il mondo, dalle biciclette ai Tir, e ogni applicazione dell'IoT. Attraverso algoritmi adeguati, sappiamo rendere coerenti dati che all'origine sono caotici e, soprattutto, sappiamo trasformarli in informazioni facili e pronte all'uso". Gli interlocutori sono i più disparati, dalle assicurazioni ai gestori di flotte importanti, che siano di biciclette, auto o automezzi pesanti. "Le informazioni sono calibrare in modo adeguato e fruibile per ogni realtà", sottolinea ancora Getto.
A dare ulteriore valore all'attività di Viasat è il fatto che il Gruppo governa tutta la filiera del valore: la "fabbrica delle idee, cioè la progettazione e lo sviluppo di nuovi dispositivi e servizi (Vem Solutions); la produzione dei dispositivi, dagli antifurti satellitari alle scatole nere assicurative, fino ai sistemi più complessi per la gestione di flotte aziendali (Elem); l'erogazione di dispositivi e servizi, con Viasat. "Siamo perciò in grado di sviluppare tutti i servizi in partnership con i nostri clienti – prosegue il vice presidente del Gruppo -, riuscendo a fargli fare un vero salto di valore".
Sono molti i settori in cui oggi l'infotelematica e l'elaborazione dei dati acquisiti svolgono un ruolo strategico e in continua evoluzione. Le compagnie di assicurazione, per esempio, devono gestire ovunque il problema delle frodi e, sin qui, distribuivano in maniera uniforme il peso del rischio sui propri clienti. "Con l'acquisizione dei dati e il monitoraggio del comportamento degli assicurati, è possibile abbattere le frodi e, soprattutto, addebitare la tariffa assicurativa in base alla tipologia di guida", spiega Getto.
Un altro settore in cui i prodotti e i servizi Viasat sono destinati a fare la differenza è rappresentato dalle aziende di trasporto. "Acquisire ed elaborare informazioni - elenca il vicepresidente - consente di ottimizzare le rotte dei propri mezzi, adeguare i comportamenti degli autisti e standardizzare molte altre procedure, con un notevole risparmio di risorse". Restando in quest'area, un'innovazione significativa l'ha innescata la direttiva europea che ha previsto il cronotachigrafo obbligatorio sui mezzi superiori alle 3,5 tonnellate e su quelli che portano più di 9 persone.
Rispetto alle prime possibilità di lettura, il Gruppo Viasat, attraverso la propria consociata italiana Teamind Solution, ha sviluppato lo scarico da remoto di questi dati, rispettando tutte le norme in materia. In questo modo si dà la possibilità ai proprietari delle flotte di gestire in modo flessibile ogni viaggio e di avere in tempo reale informazioni importanti e utili per politiche commerciali e predittive.
Innovazioni significative stanno caratterizzando anche la gestione dei rifiuti urbani, dove Viasat sta già dando il suo contributo. A seguito del decreto ministeriale 20 aprile 2017, pubblicato sulla Gazzetta ufficiale 117 (22 maggio 2017), oggi i Comuni - per ora in forma facoltativa e dal 31 dicembre 2019 obbligatoriamente - possono costruire il tributo a carico dei cittadini per l'indifferenziata su due parametri: una parte ancora legata ai metri quadrati dell'immobile di riferimento e una quota commisurata all'effettiva quantità conferita. "Quest'ultima quota è stabilita, solo per fare un esempio, grazie a un dispositivo Rfid che si applica su ogni sacchetto distribuito ai cittadini", spiega Getto. Ne conseguono bollette più leggere, maggiore trasparenza tra committente e gestore del servizio, possibilità quasi infinite per una migliore programmazione della raccolta e dello smaltimento. Non da ultimo, è possibile persino un rapporto diretto tra gestore e cittadino, grazie a un'apposita app.
Il Gruppo Viasat nel 2016 ha generato un volume di ricavi di circa 60 milioni di euro con una presenza diretta, tramite le sue consociate, in Spagna, Portogallo, Gran Bretagna, Romania, Belgio, Polonia, Bulgaria, Cile e Argentina, ed esportando in circa 50 Paesi. Investe oltre 2 milioni l'anno in sviluppo e innovazione e ha uno storico di oltre 2 milioni di apparati prodotti, installati e assistiti. Ha 5 centrali operative di proprietà, di cui 2 in Italia e le altre in Romania, Polonia e Belgio. A queste se ne aggiungono 25 in outsourcing tra Europa, Africa, Sud America e Medio Oriente.

Le app e i dispositivi realizzati da Viasat sono utilizzabili su tutti gli smartphone e i principali device

Strategia globale, attenzione locale

Il Gruppo Viasat "è una realtà multipaese che si distingue sul mercato", afferma il vicepresidente e Cfo Massimo Getto. "Siamo tra i pochi Tsp davvero paneuropei, capaci di supportare i nostri partner ovunque. Non solo - continua - abbiamo scelto una strategia di respiro globale, ma con attenzione e rispetto per le singolarità locali. Una strategia volta a costruire ponti, mettere a fattor comune i migliori talenti, aperta e desiderosa di innovazione e con la consapevolezza che se non saremo ogni giorno migliori, il mercato non avrà riguardo per la nostra distrazione".

Waste management e sistemi integrati

Con Datamove la sinergia tecnologica e commerciale è consolidata: oltre 4 milioni le utenze servite grazie a Siunet

L'ultimo anno ha visto un ulteriore consolidamento delle posizioni di mercato della piattaforma di servizi Siunet proposta sempre con maggior successo da Datamove, azienda del Gruppo Viasat, come soluzione a 360 gradi per la gestione e certificazione dei servizi delle aziende che operano nel mondo del cosiddetto "waste management".
Attualmente Datamove eroga servizi specifici verso le aziende clienti di questo mercato che complessivamente gestiscono un parco mezzi per il mondo waste di circa 3 mila veicoli con un volume di utenze servite superiore ai 4 milioni di cittadini.
"I nostri punti di forza sono rappresentati dalle soluzioni innovative per un mercato come quello del waste management sempre in costante crescita e mutazione insieme a un servizio di customer care di prim'ordine" continua Gianni Barzaghi, amministratore delegato di Datamove. "A ciò si aggiungono le straordinarie sinergie tecnologiche e commerciali con le consociate del Gruppo. Un mix fenomenale di innovazione e affidabilità che esercita un grande appeal verso i nostri clienti".
"L'ultimo traguardo raggiunto - aggiorna Barzaghi - ci vede proporre sistemi integrati per la gestione dei dati relativi al metering per servizi di tariffazione puntuale", resa possibile dal decreto ministeriale del 20 aprile 2016 . "Abbiamo realizzato diverse soluzioni che meglio si adattano alle modalità operative che troviamo nei diversi territori del nostro Paese e, più in generale, su scala europea. Nel corso del prossimo anno saremo tra i primi player a garantire una filiera di gestione del dato conforme alle normative legate alla conservazione digitale dei dati. Tale percorso, dettato dal decreto, vedrà l'obbligo di possedere questo requisito per poter operare con soggetti pubblici, quindi l'ottenimento della certificazione diventa strategicamente importante in una prospettiva a breve termine".
Il decreto introduce una serie di requisiti informatici finalizzati esclusivamente a eliminare sistemi di misurazione deboli, non sicuri e che si possano prestare a facili manipolazioni dei dati, partendo dall'assunto legittimo che tutti i cittadini vogliono pagare per i servizi che hanno effettivamente ricevuto.
"In tal senso - conclude Barzaghi - questi requisiti svolgeranno, nei prossimi anni, un ruolo importante nella scelta del sistema informatico di misurazione dei rifiuti, ma anche di tariffazione puntuale, in quanto per la prima volta vengono standardizzati i termini di rispetto della privacy, inalterabilità dei dati raccolti e idonea conservazione informatica degli stessi. E la piattaforma Siunet garantisce la completa conformità a questi requisiti, ponendosi di fatto come tool di riferimento per le attività di metering puntuale".