

PROGRAM CAMPUS

METTERCI LA FACCIA

Il noleggiatore fiorentino cerca in tutti i modi di stare vicino ai fleet manager, malgrado la difficile situazione. Perché **LA CURA DEI SERVIZI E DEI CLIENTI CONTA**. Come si è visto all'evento modenese

Alberto Vita

Sono piuttosto soddisfatti dell'andamento dell'anno in corso, quelli di Program. Malgrado tutto. "Il grande problema sono ovviamente i tempi lunghi delle consegne", dice amaramente a Fleet&Business l'amministratore unico della società, Patrizia Bacci, durante il consueto Campus (giunto alla quarta edizione) tenutosi all'autodromo di Modena. "I nostri risultati non dipendono soltanto da noi. Oggi, purtroppo, dobbiamo accontentarci se arrivano delle auto anche difformi dall'ordine e magari con prezzi cambiati, anche più volte, nel periodo di attesa. Fatti che prima erano inaccettabili, mentre ora si tratta di prendere o lasciare", sostiene Bacci, che sottolinea come questa sia una situazione che "davanti ai clienti, naturalmente, dobbiamo gestire noi. E, altrettanto naturalmente, siamo sempre noi a subire i danni d'immagine e, spesso, ad assorbire i continui aumenti di prezzo". Aumenti che, secondo Bacci, avvengono anche tre volte nello stesso mese: "Vedo un po' di confusione in diverse Case", afferma, evidenziando come poi non sia semplice trovare alternative. "È sempre difficile fare accettare alle aziende e ai loro driver dei marchi diversi da quelli classici, seppure di un alto livello qualitativo". Un'affermazione che condividono tanti fleet manager che, nel corso degli anni, hanno dovuto combattere la ritrosia dei loro colleghi



nei confronti di alcuni brand, per esempio Skoda, e che domani dovranno fugare i loro dubbi sulle auto cinesi in arrivo. Per lo più eminentemente elettriche, anche se, nelle flotte, come ci è stato detto anche al Program Campus, i driver – magari non quelli milanesi, oggi... – continuano a preferire il diesel. A proposito di mobilità elettrica, l'amministratore unico del noleggiatore anglo-fiorentino avanza dubbi sui valori residui di questi modelli, principalmente a causa della veloce obsolescenza delle nuove tecnologie.

PATRIZIA BACCI

Amministratore unico di Program e animatrice della quarta edizione del Campus

Un punto che tiene anche il direttore operations del noleggiatore, Andrea Bardini: "Secondo me non è stato corretto forzare, anche con multe milionarie, un mercato che non è ancora pronto". Problemi che vanno a cozzare pure con gare sempre più stringenti e difficili da pianificare per i prezzi, appunto, ma anche per il veloce cambio dei modelli

da parte dei costruttori. Risultato: “Spesso vanno deserte”, sottolinea Bacci. Insomma, il settore è cambiato in pochi mesi, ma “lavorare così è complesso”, continua Bacci, anche perché questa situazione spinge i fleet manager a rinunciare a conquiste importanti per i loro colleghi-driver, ovvero i nuovi equipaggiamenti di bordo per la sicurezza.

E uno dei principali temi di questo Program Campus riguarda proprio gli Adas: “È un evento fondamentale per dare le corrette informazioni ai gestori delle flotte”, aggiunge Bacci. E anche per provare a conquistare nuovi clienti, visto che circa il 60% dei fleet manager invitati è della categoria “prospect”.

La proposta di Program, peraltro, è molto soft: “Noi ci proponiamo anche con appena due o tre auto”, spiega Bacci, “le quali, considerata la grande cura che diamo al servizio, spesso sono quelle che vengono assegnate al top management. I clienti che ci scelgono riconoscono il livello alto dei servizi

QUESTIONE DI PNEUMATICI

LE FLOTTE non sono team di F1. Per ogni esigenza, e tipologia di auto, però, serve la gomma corretta. Parola di Daniele Bertolo, product marketing specialist e training della Pirelli: “È importante conoscere le marcature dei pneumatici, che vengono sviluppati sia dal lato chimico, con le mescole, sia da quello meccanico, con le intagliature”. Gomme diverse che, inoltre, sono sviluppate in collaborazione con i costruttori in caso di primo equipaggiamento.



CALIBRAZIONE DEGLI ADAS LA RETE NON È ANCORA PRONTA

“**SOLTANTO IL 5%** della rete ha strumenti per calibrare gli Adas, secondo quanto ci dicono i produttori di questi macchinari”. Questo il racconto del ceo di K4S, Michele Mandarino, che ha sottolineato come “nei nostri 300 punti, in tutta Italia, siamo strutturati per calibrare tutti gli Adas. Che, lo ricordiamo, sono importanti per la sicurezza sulle strade”.



che offriamo, dalla consulenza al post-vendita; ed è proprio il rapporto personale che instauriamo con ciascuno di essi, in tutte le fasi del noleggio, a fare la differenza rispetto agli altri”.

LA VISIONE DI PIETRO

All'evento, come di consueto, ha partecipato anche Pietro Teofilatto,

termine resiste: quest'anno stimiamo un +6% per il settore, malgrado un mercato asfittico. Ad aprile, per dire, ha rappresentato il 30% delle intere immatricolazioni, dopo aver chiuso il 2021 al 25%. E nel 2023 si prevede un'ulteriore crescita, con un +9%. È poi bene ricordare che si tratta di un comparto che immatricula il 29% di tutte le auto elettriche e il 47%



direttore area fisco ed economia dell'Aniasa (l'associazione confindustriale dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital), il quale, altrettanto come di consueto, ha snocciolato diversi dati a proposito di questo grande momento di trasformazione: “È un termine abusato, ma rende l'idea, siamo veramente in una tempesta perfetta. Nella quale, però, il noleggio a lungo

PIETRO TEOFILATTO

Per il manager Aniasa siamo in una “tempesta perfetta”

di quelle plug-in”. L'Nlt, inoltre, sforna vetture usate di ultima generazione ed è in prima fila per quelle connesse, grazie agli apparati telematici: “Siamo a quota 930 mila”, dice Teofilatto, che sottolinea anche l'importanza della rete di assistenza di una flotta composta da circa 1,1 milioni >

PROGRAM CAMPUS

LA GESTIONE (ANCHE PREDITTIVA) DELLE FLOTTE NELL'OFFERTA CSM 360



“CI PROPONIAMO come mobility partner digitali per le aziende. Siamo nati nel 2019, offrendo servizi di full fleet management”. Questa è la proposta Car Service Management 360, raccontata da Simone Guidi: “Facciamo analisi per la manutenzione predittiva, nel 16% dei casi, ma anche per quella preventiva, ovvero le revisioni, i tagliandi, il cambio gomme eccetera”.

➤ di mezzi, che sono anche quelli che in genere percorrono più chilometri: “Contiamo 30 mila punti, che fanno 800 mila interventi ogni anno, per oltre 2,1 milioni di operazioni”.

TEMPO DI TEST DRIVE

Dopo i vari passaggi nelle “aule” dell'autodromo emiliano per parlare

manager hanno sottolineato come ai loro “clienti”, ovvero i colleghi beneficiari di auto aziendali, piacciono ancora le vetture a motore termico e, magari, anche quelle potenti. Anche se poi nelle car list scelgono quelle dove si spende meno di fringe benefit, dunque quelle con minori emissioni. Ecco spiegato

LE AUTO POTENTI E A MOTORE TERMICO CONTINUANO A PIACERE. POI, PERÒ, I DRIVER SCELGONO LE IBRIDE PLUG-IN. PER RAGIONI DI FRINGE BENEFIT

di sicurezza, tecnologia di bordo, gestione delle auto da flotta (vedete i vari riquadri di questo articolo) e nuove alimentazioni, il Program Campus ha ovviamente avuto il momento-divertimento quando è stata data la parola alla pista. Lì i gestori delle flotte hanno testato sistemi Adas quali la frenata automatica d'emergenza, quella rigenerativa e il cruise control adattivo, prima di guidare liberamente l'elettrica Audi e-tron e le Ford Kuga e Mustang, oltre alle Alfa Romeo Tonale e, soprattutto, Giulia Quadrifoglio da 510 cavalli, per la quale molti si sono messi in fila per poterla provare prima della pioggia che sembrava dovesse arrivare da un momento all'altro. I fleet

il boom delle plug-in nelle flotte... Ma diamo la parola a chi ha partecipato al Campus. “La Concessionaria Car e il marchio Alfa Romeo che rappresentiamo ringraziano Program per la bella opportunità offerta ai clienti di conoscere meglio i prodotti della nuova generazione automobilistica. La giornata rinforza

AUTODROMO DI MODENA

Il circuito emiliano è stato scelto come sede del Program Campus grazie anche alla sua posizione facilmente raggiungibile da tutta Italia



il sodalizio tra le nostre aziende e serve a orientare i consumatori verso le scelte più adatte alle proprie esigenze. Il tutto divertendosi e approfondendo temi importanti su sicurezza ed ecologia”, commenta Trilli Zambonelli, titolare della concessionaria del Biscione. “La Ford è da sempre impegnata a offrire un livello superiore di sicurezza attiva e passiva sui propri veicoli. Gli Adas sono disponibili da tempo sulla nostra gamma e offrono un livello superiore di tecnologia rispetto agli standard diventati obbligatori, per le nuove omologazioni, dal 2022”, dice, da parte sua, il direttore flotte e usato di Ford Italia, Riccardo Magnani. Che aggiunge: “La prova dei veicoli Ford, durante il Program Campus 2022, si è concentrata non soltanto sulle dotazioni di sicurezza, ma anche sui vantaggi derivanti dall'utilizzo delle auto a corrente, come la Mustang Mach-E, capofila di un piano di elettrificazione molto avanzato, con numerosi nuovi prodotti che saranno lanciati nei prossimi anni. Per quanto riguarda i veicoli commerciali, è appena arrivato l'E-Transit, al quale nel 2023 si aggiungeranno il Transit Custom e il Tourneo Custom, entrambi full electric, ed entro il 2024 le versioni a zero emissioni del Transit Courier e del Tourneo Courier. L'obiettivo è di vendere, nel 2030, due terzi dei veicoli commerciali nelle versioni plug-in hybrid o full electric. Quanto alle auto, entro il 2024, tre nuove elettriche si aggiungeranno alla Mustang Mach-E e nel 2030, in Europa, potremo contare su una gamma esclusivamente a zero emissioni”. II