

Lo sviluppo dei servizi alle flotte di autotrasporto è sicuramente una delle linee strategiche maggiormente promosse da Pirelli negli ultimi anni. Da una parte lo pretende il mercato, perché le esigenze delle flotte sono profondamente cambiate, dall'altra il percorso di investimento nella Business Unit Industrial, iniziato già da qualche anno, diventa oggi ancora più significativo in vista delle sinergie che potranno derivare dall'acquisizione da parte di ChemChina, proprietaria, tra gli altri, del marchio di pneumatici autocarro Aeolus e detentrica sia di una significativa quota di mercato asiatico, che di una notevole capacità produttiva nel segmento Industrial.

Il Team della divisione che segue i pneumatici per veicoli commerciali è stato rinnovato ed ha alla sua guida Lorenzo Sistino, proveniente da CNH, affiancato da Renato Zilli, Direttore Vendite, Ernesto Garcia Domingo alla Direzione Marketing e Ivan Necandri, a cui è affidata la responsabilità del Fleet Business per l'Europa.

Con Ivan Necandri abbiamo approfondito la svolta strategica di Pirelli in questo settore.

PN: Come sono cambiate le flotte e le loro esigenze in termini di pneumatici?

IN: La flotta di oggi non si occupa più solo di trasporto, ma di logistica a tutto tondo e in modo sempre più proattivo nei confronti del mercato. Per questo necessita di un supporto sempre più completo da parte dei suoi fornitori. Anche chi produce i pneumatici non solo deve essere in grado di fornire un valido supporto nella riduzione dei costi, ormai universalmente definita come Total Cost of Ownership, ma deve essere anche in grado di assicurare valore ai propri clienti attraverso la consulenza.

Le flotte italiane sono nate prevalentemente nel dopoguerra ma mantengono ancora il dna della famiglia e l'impronta di chi le ha fondate. Per questo possono vantare una lunga tradizione imprenditoriale, ma, come sta accadendo negli altri Paesi europei, dove è sempre più marcata l'attenzione ai costi di gestione rispetto a quelli di puro acquisto, la sfida che si presenta ai Costruttori, Pirelli in questo caso, è decisamente impegnativa. Occorre essere rapidi ed efficaci nel costruire e proporre al mercato modelli di Fleet Management sempre più evoluti, all'interno dei quali il prodotto "pneumatico" è solo uno dei molteplici fattori.

PN: Come è strutturata e come opera la forza vendita sul territorio?

IN: In Italia operano 22 venditori, ciascuno dei quali segue con continuità un preciso perimetro di flotte. L'importanza di Pirelli nel mercato italiano è tale per cui è assolutamente indispensabile disporre di una presenza capillare sul territorio.

Oggi ai venditori chiediamo un impegno più professionale nell'approccio alle flotte. Vogliamo che i venditori Pirelli siano per le flotte dei consulenti di riconosciuto valore. Per questo stiamo investendo tanto nella formazione di tutto il Team, affinché il valore aggiunto, rappresentato dalla tecnologia dei nostri pneumatici e dai nostri servizi, possano essere a disposizione di un numero sempre maggiore di aziende di trasporto.

PN: Le flotte come hanno accolto questo cambiamento di approccio?

IN: Le flotte che conoscono e stanno conoscendo Pirelli rimangono piacevolmente sorprese dell'innovazione che stiamo portando sul mercato. Non parliamo più soltanto di prodotti, ma di come la combinazione di pneumatici e servizi consenta ai nostri clienti di trovare una miglior profittabilità delle loro aziende proprio grazie alla riduzione dei costi.

PN: Come è composta l'offerta Pirelli, in termini di prodotti?

IN: La SERIE 01, colonna portante della nostra offerta Premium, ha dimostrato e sta dimostrando di essere estremamente performante in termini di durata, sicurezza e ricostruibilità. Inoltre, la bassa resistenza al rotolamento, che ci vede tra i leader in diversi segmenti di applicazione, consente una consistente riduzione dei consumi di carburante. Ciò significa anche riduzione delle emissioni di CO₂ e quindi eco sostenibilità, costantemente ricercata dalla R&D Pirelli e capace di attribuire ai nostri pneumatici un'impronta sempre più verde.

C'è poi la ricostruzione, che rappresenta un ciclo naturale del pneumatico in grado di dare valore alla carcassa per una ottimizzazione e valorizzazione del pneumatico nuovo sempre più profonda. Anche in questo settore abbiamo un'offerta completa di ricostruzione sia a caldo (Novatread), che a freddo (Novateck), in collaborazione con Marangoni e con ricostruttori partner presenti su tutta la rete Europea. Riteniamo che la ricostruzione sia uno degli elementi chiave nella riduzione dei costi di gestione ed abbiamo approntato un'offerta in linea con l'anima premium dei nostri pneumatici nuovi.

PN: Come è composta invece l'offerta Pirelli, in termini di servizi?

IN: Pirelli Fleet Solutions si occupa dei servizi alle flotte. Oggi siamo in grado di offrire, oltre ai pneumatici, una suite completa di servizi che assicurano la massima mobilità ed economicità ai nostri clienti.

L'ultima novità, già presente in Europa da alcuni anni ed introdotta in Italia nel mese di giugno, sono i contratti di FLEET MANAGEMENT con fatturazione centralizzata, ovvero la

possibilità di contare su Pirelli Fleet Solutions come interlocutore unico anche in area amministrativa, grazie alla triangolazione Pirelli, flotta e rivenditore, dove il rivenditore stesso gioca un ruolo determinante. Possiamo quindi garantire alle flotte con più basi operative un'unica negoziazione in termini di prezzi e procedure con un'unica fatturazione mensile, direttamente da Pirelli, comprensiva di pneumatici e prestazioni .

Questo tipo di offerta riguarda tutti i veicoli delle flotte nostre clienti, dalle vetture aziendali agli auto articolati.

Con l'offerta di fatturazione centralizzata di Pirelli Fleet Solutions la trasparenza è assoluta perché ogni attività è visibile nella piattaforma online, a cui la flotta ha accesso per verificare, autorizzare l'esecuzione delle necessarie operazioni sui pneumatici, oppure chiedere la rettifica di un preventivo ricevuto - sempre tramite la piattaforma- da parte un rivenditore del nostro Network. Questo si traduce per la flotta in semplificazione amministrativa, certezza dei costi ed efficienza del parco circolante.

Quanto poi alla **manutenzione straordinaria**, cioè al soccorso stradale in caso di fermo macchina legato ai pneumatici, è disponibile l'offerta di breakdown CQ24 INTERNATIONAL, con un tempo di intervento medio di 2 ore e 15 minuti dalla chiamata al call center alla ripartenza del veicolo. Il servizio copre naturalmente tutte le regioni d'Europa, dalla Lituania fino a Turchia e Spagna, avvalendosi di un Network di rivenditori specializzati selezionati da Pirelli. Questo servizio risponde alle esigenze di mobilità della flotta, che a causa di un fermo troppo lungo rischia di ridurre considerevolmente il profitto del viaggio perché al costo dell'intervento si aggiungono fermo macchina, eventuali penali per il mancato rispetto dei tempi di consegna e perdita del carico di ritorno.

Un ulteriore servizio estremamente utile alla flotta consiste nella **consulenza supportata dalla reportistica**. E' disponibile un sistema per il monitoraggio della flotta denominato FLEET CHECK. Grazie ad esso i nostri consulenti sono in grado di rilevare battistrada, pressione e durata dei pneumatici, fornire consigli utili ad ottimizzare la manutenzione e ad elaborare una serie di report a disposizione della flotta ricchi di dati e statistiche utili ad analizzare i costi di esercizio nostri e concorrenti all'interno della stessa flotta. FLEET CHECK fornisce tutti i report in formato pdf affinché possano essere facilmente consultabili e gestibili.

Dall'inizio dell'anno abbiamo ispezionato fra Europa e Turchia oltre 10.000 pneumatici e fornito consigli tecnici a diverse centinaia di flotte.

Fiore all'occhiello dell'offerta di PIRELLI FLEET SOLUTIONS è rappresentato dalla

soluzione CyberFleet. Un sensore (TMS - Tyre mounted sensor) del peso di 25 grammi, montato direttamente sul liner interno della copertura è in grado di misurarne pressione e temperatura, anche quando la stessa è in esercizio.

CyberFleet è disponibile in modalità statica e dinamica. Nella versione statica, i dati sono rilevati a veicolo fermo da ogni singolo sensore, grazie a un lettore portatile specifico, e possono essere trasferiti a un computer per le successive attività di analisi e archiviazione.

In modalità dinamica, oltre alla localizzazione del veicolo in tempo reale, l'integrazione con il sistema telematico permette la rilevazione contemporanea dei singoli segnali dei sensori con trasmissione al database centrale. La segnalazione di anomalie di pressione e di temperatura avviene in temporeale sia al fleet manager sia al conducente, in quest'ultimo caso tramite sms, per un'immediato ripristino delle corrette pressioni.

In questo modo, con CyberFleet, non solo diminuiscono i consumi di carburante, ma si abbattano le emissioni di CO₂ e aumentano gli standard di sicurezza sulle strade.

A maggiore o minore scostamento rispetto al livello di pressione raccomandato dal costruttore corrispondono, infatti, una più elevata resistenza al rotolamento, l'irregolarità di usura, la difficoltà di controllo del veicolo e l'aumento dello spazio di frenata, con impatti negativi sul consumo di carburante, sulla durata dello pneumatico e sulla sicurezza di guida.

Ad oggi i chilometri monitorati con il sistema CyberFleet sono circa 240 milioni e la soluzione è in uso presso più di 250 flotte nel mondo.

In Italia abbiamo recentemente lanciato una formula molto interessante, che prevede il noleggio e comodato d'uso dell'apparecchiatura, in collaborazione con Trackysat. In questo modo, con un canone mensile per ogni singolo veicolo, la flotta può accedere a questo servizio senza dover necessariamente fare un investimento iniziale.

PN: La flotta può contare su Pirelli anche come primo equipaggiamento?

IN: Siamo già in primo equipaggiamento con diversi costruttori di veicoli, come Iveco, Daf, Mercedes, Man e Scania (al momento in Brasile, ma presto anche in Europa). Ma le omologazioni sono destinate ad aumentare ulteriormente nei prossimi mesi.

PN: Quali saranno gli effetti dell'acquisizione da parte di ChemChina ?

IN: Come già reso noto in occasione della presentazione del nostro ultimo piano industriale, nel novembre 2013, Pirelli ha tra i suoi obiettivi il rafforzamento della propria unità

Industrial attraverso una partnership che le consenta di acquisire le dimensioni adeguate per poter competere sul mercato globale e di presidiare aree geograficamente strategiche, in particolare il mercato Asia. La prospettiva di una partnership con ChemChina può offrire a Pirelli l'opportunità di raddoppiare i propri volumi nel segmento, portandoli da 6 a 12 milioni di pezzi, e di proiettarci tra i primi player mondiali.