NEWSLETTER

Quindicinale a cura della redazione giornalistica di Ferpress
newsletter-clubitalia@ferpress.it © Riproduzione riservata

CLUBITALIA - Notiziario n.21 del 17 maggio 2023

In questo numero:

Eventi Club Italia: *Digitalizzazione della Mobilità a Venezia*
Intervista a Xavier Debbasch, CEO di Airweb
Presentazione di Bizdev
Digital Virgo con Moovit per la bigliettazione di Autolinee Toscane
Notizie su ITS e MaaS in collaborazione con Ferpress

EVENTI CLUB ITALIA

Digitalizzazione della Mobilità a Venezia

La tavola rotonda “Bigliettazione elettronica, tecnologie ITS e MaaS: esigenze e prospettive delle aziende di trasporto e il PNRR” ha chiuso la seconda giornata di lavoro della convention di Club Italia nella sala delle Procuratie di Piazza San Marco a Venezia. L’iniziativa era stata convocata dall’associazione in collaborazione con AVM e Vela, le aziende del trasporto pubblico della città lagunare.

Il direttore Claroni apre chiedendo ai partecipanti se le tante normative (ai diversi livelli) sul settore del TPL non debbano essere aggiornate per chiudere concretamente ed in tempi certi la digitalizzazione del settore. Ed ovviamente si riparla delle risorse che Club Italia ha calcolato servano per completare il processo di digitalizzazione settoriale in Italia: poco meno di 500 milioni. Massimo Bettarello, presidente di ATV Veona e di Confservizi Veneto e Friuli sposta subito l'attenzione e apre il capitolo sui soldi e sul modo di stenderli bene: "Il problema degli investimenti c'è ed attiene ai problemi di ogni azienda. Ma il problema è quanto viene remunerato il capitale investito. Auspico una regia più centralizzata, e quindi nel luogo dove si decidono sono le risorse".

Marco D'Elia, della direzione infrastrutture della Regione Veneto ricorda che "il tema della digitalizzazione è un argomento all'attenzione della Regione. Ci sono già progetti in corso sia per le amministrazioni locali che per i loro sistemi di trasporto. Siamo anche sollecitati di sviluppare la validazione obbligatoria, ma è chiaro che se da una parte sappiamo che questa è utile per capire i flussi di traffico, dall'altra non sempre da parte dei clienti c'è la disponibilità ad accettarla.

"Sarebbe molto utile mettere a disposizione l'esperienza costruita dalla nostra azienda per realtà minori regionali, dice Michele Zuin, assessore alla Mobilità del comune di Venezia. Questo favorirebbe l'omogeneità dei sistemi per i cittadini perché siamo d'accordo che la cosa migliore sarebbe ad un unico sistema per tappare sempre ed ovunque. E' chiaro che la tecnologia si adatta. Ma ricordiamo sempre per le buone tecnologie ci vogliono i soldi. Certo, anche a Venezia si è parlato da tempo di validazione obbligatoria che sarebbe utilissima per avere i dati dei flussi, ma poi la Politica ha subodorato il possibile malumore della gente e tutto si è rallentato".

La voce delle associazioni è stata portata da Aniello Semplice di Asstra e AD ad di Trieste Trasporti del gruppo Arriva che ha ricordato come l'obbligatorietà della validazione è una posizione dell'associazione da quasi quindici anni. "La posizione Asstra è nota e netta perchè già nel 2009 proprio qui a Venezia quando le conclusioni di un convegno le fece Guido del Mese per la validazione obbligatoria venne ufficializzata. Le difficoltà delle aziende, quest'anno non sono poche, visto che le aziende fanno fatica a chiudere i bilance ed anche questo tema nel contesto in cui ci muoviamo con ta molto. L'obiettivo è quello di aumentare al 20 per cento della gente sul TPL e non lo raggiungeremo se non saremo in grado di mettere su strada autobus nuovi, con una frequenza giusta e precisa. Se no non ci scolleremo da quel 10/11% che da anni ci inchioda".

"Fondi necessari? Fonti di finanziamento? PNRR? Se si danno soldi ad un'azienda, si devono dare in modo vincolato al loro utilizzo.

Ma attenti a non ripercorrere percorsi del passato quando di programmavano più chilometri, che portavano a più soldi, che facevano assumere più autisti ed aprire più line e più fermate, con più tessere sindacali ed in finale più voti. Tanto per cominciare dovremmo sapere perfettamente quanta gente trasportiamo e quindi sono assolutamente d'accordo che la validazione obbligatoria vada fatta, ma perché imporla: dovrebbe essere naturale dice Giovanni Seno, direttore generale AVM. Per portare più clienti sul TPL dobbiamo essere in grado di dare la stessa comodità dell'auto privata. Se no non riusciremo ad arrivare al 20 per cento. Per noi il massimo della comodità è quello di usare gli strumenti che usiamo tutti i giorni, per esempio pagare con la carta di credito o magari con la messaggistica che usiamo tutto il giorno. Noi abbiamo trovato un socio, Open Move con cui faremo la bigliettazione con Whatsapp. Dobbiamo attirare la clientela con questi strumenti di uso comune e facile".

"Avete parlato di fondi, interviene Giorgio Pizzi, della direzione generale TPL del MIT, e da tempo nella nostra direzione lavoriamo sul tema del grande scostamento tra spesa ed incassi nel settore. Ed registriamo in più quello della grande differenza tra piccole e grandi aziende soprattutto in tema di ripartizione dei fondi tra le aziende che afferiscono al Fondo nazionale. Si né parlato di Dati, bene ci stiamo lavorando in collaborazione con le associazioni del settore che sono di grande supporto alle aziende.

Le conclusioni della tavola rotonda sono state affidate a Piero Sassoli, presidente di Club Italia che assieme a Claudio Claroni e Giovanni Seno sono stati gli animatori della due giorni. "Abbiamo avuto 200 iscritti, dice Sassoli, ed abbiamo visto tutto ciò che c'è di nuovo.

La ricerca che ha presentato il nostro Maurizio Pelosi si chiude con un numero: 490 milioni. Servirebbero, secondo noi a portare tutte le aziende del settore ad un livello ottimale di digitalizzazione. E' la stessa cifra che ricordiamo legata ad un fatto molto negativo, l'evasione tariffaria, con una differenza sostanziale, l'evasione è per sempre, l'investimento è per una volta. Ed oggi per tutti noi c'è l'opportunità di fare lo scatto che ci serve. Sfruttiamo il momento giusto".

SCARICA LO **SPECIALE MOBILITY MAGAZINE** SUL CONVEGNO CLUB ITALIA DI VENEZIA

INTERVISTA A XAVIER DEBBASCH, CEO DI AIRWEB

Airweb è una società francese diventata leader nella vendita dematerializzata di biglietti di trasporto. Pubblica soluzioni mobili e digitali che vengono commercializzate in più di 80 reti di trasporto in Francia, in Québec per semplificare la mobilità quotidiana. In Italia dall'inizio del 2022, ha lanciato da poco l'applicazione per il TPL di Lipari, isole Eolie. Abbiamo incontrato a Venezia il CEO Xavier

Debbasch.

Perché avete scelto una piccola isola per lanciare i vostri servizi in Italia?

L'idea di dimostrare che la nostra tecnologia si possa adattare al mercato italiano e alle esigenze delle grandi realtà che di quelle medie e piccole, e per iniziare sono meglio quelle piccole!
Per questo noi abbiamo esordito dicendo che la nostra è una soluzione semplice, facile da utilizzare che può soddisfare le esigenze di realtà piccole, in Francia abbiamo fatto la stessa cosa, realtà medie e grandissime, come ad esempio in Québec dove abbiamo un milione di utilizzatori. Lipari e Quebec! È proprio questo il nostro obiettivo: non vogliamo fare solo progetti a Roma, Parigi e Londra. Li facciamo e li faremo ma ci adattiamo alle esigenze di tutti.

Chi conosce bene il mercato del trasporto sa bene che l'Italia è il paese delle 100 grandi città nelle 20 regioni e circa 8000 comuni di cui almeno 3000 in cui queste tecnologie non si sono mai viste. Da questo punto di vista, il fatto che avete iniziato dal mercato dei piccoli centri è molto interessante. È una strategia da quello che ho capito, ma non disdegnate le grandi operazioni.
La differenza tra piccolo e grande è che nelle città ci sono già dei sistemi esistenti con cui bisogna interfacciarsi, nei paesi o nelle medie cittadine invece non c'è nulla e possiamo portare il nostro sistema in maniera indipendente e autonomo. Quindi è tutto più facile da lanciare; per Lipari, ad esempio, ci sono voluti uno o due giorni.
Se invece si vuole lanciare un'applicazione in centri più grandi serve tempo: ad esempio in Francia, a Bordeaux e a Grenoble, due agglomerazioni estese, ci sono voluti 5-6 mesi per interfacciarsi con tutti i sistemi già esistenti.

Dicevate che il tema è quello della semplicità per l'utente. Che tipo di struttura di azienda avete?
Noi facciamo tutto semplice che non vuol dire facile, semplice sia per la custumer experience, ovvero la facilità nell'utilizzo dell'applicazione e dell'ecommerce, e facilità per l'amministrazione nell'andare a verificare tutto ciò che succede sulla linea di trasporto: quindi vendite, convalide, contatti diretti con i clienti. Tutto questo è possibile vederlo live e questo ci differenzia dal punto di vista dell'offerta che c'è oggi sul mercato. Sia dalla parte dell'utente che da quella delle amministrazioni noi semplifichiamo la vita di entrambi i soggetti.

Mi ha colpito della vostra presentazione il fatto che l'interfaccia che le perosne hanno sull'app viene utilizzata anche per la trasmissione dei documenti, ad esempio per la richiesta degli abbonamenti, rendendo più veloce un'operazione che richiederebbe il recarsi allo sportello, fare la fila ecc.
L'idea è di essere semplici per le persone che viaggiano, che siano viaggiatori occasionali

o abitanti della città, che siano giovani, anziani, studenti, bambini. L'obiettivo è essere semplici e da quello sviluppiamo i nostri servizi.

A Lipari avete iniziato prima della scorsa stagione stagione estiva, come è andata?
Noi siamo entrati nel mercato italiano a gennaio del 2022 e a giugno abbiamo lanciato la prima applicazione, quella per Lipari. I risultati sono ottimi. Inizialmente alcune realtà non sono molto disponibili, e invece lì abbiamo trovato una grande apertura e soprattutto grande riconoscenza perché tutti i turisti utilizzava l'applicazione. Per l'azienda di TPL è stato un momento di rilancio del servizio, facendolo diventare più digitale.

C'è il progetto di espandersi alle altre isole?
Sì, stiamo parlando già da tempo con Salina, con Messina, cioè da dove si parte per arrivare alle Isole Eolie. L'idea è servire Lipari ma proporre un'applicazione che vada bene per tutto l'arcipelago, compresa anche per i servizi di navigazione, sempre nell'ottica della semplicità.
Anche in Francia abbiamo molte realtà che serviamo con multimodalità all'interno della stessa applicazione: autobus, bicicletta, battelli.

Quando lancerete l'applicazione per L'Aquila?
L'applicazione per l'Azienda Mobilità Aquilana (AMA) partirà tra metà e fine agosto. E prima ne lanciamo un'altra su cui stiamo lavorando. All'Aquila non c'è una realtà digitale propria e l'applicazione serve per centralizzare tutto quanto il servizio di un sistema di mobilità che è abbastanza esteso.

Antonio Riva

PRESENTAZIONE DI BIZDEV

BizDev è una società di consulenza strategica ed operativa che opera grazie alle competenze dei suoi fondatori e senior partner che si sono associati negli ultimi due anni, in diversi ambiti afferenti al mondo dei Pagamenti e IoT.

BizDev segue i trend di mercato ed analizza le necessità del mercato stesso indirizzando le scelte dei propri clienti, affiancandoli nel definire il miglior percorso per un concreto go-to-market, nei tempi e nei costi attesi sia sotto il profilo normativo sia tecnologico.

BizDev con la consociata BizPlus, e altre collaborazioni, gestisce processi complessi che coinvolgono la selezione di tecnologie hardware e software fino alla gestione di progetti di system integration. Nello specifico è partner di Acquirers, di Operatori in Servizi di Pagamento e di System Integrators, oltre ad essere riferimento per importanti clienti nel mondo Retail e Oil.

Inoltre, grazie ad una collaborazione tecnico/commerciale con Datecs, costruttore europeo di sistemi POS, ha avviato un progetto che riguarda l'accettazione di pagamenti attraverso dispositivi unattended per i settori Transit, Vending e Parking sia con tecnologie LINUX tradizionali sia con i nuovi sistemi Android. BizDev valorizza i pagamenti contactless anche attraverso l'utilizzo di strumenti Wearable basati sulla piattaforma Fidesmo Pay, società internazionale che impiega una infrastruttura di tokenizzazione in grado di garantire altissimi livelli di sicurezza oltre a facilitare e far crescere ulteriormente i pagamenti contactless.

Nel corso del Convegno di Venezia è stata presentata in anteprima la prima soluzione Wearable che permette di pagare, di gestire un abbonamento di trasporto e la propria identità tramite la possibilità di avere la propria carta d'identità elettronica sullo stesso supporto, sicuro e veloce nelle operazioni.

BizDev s.r.l.
Digital Innovation & Business Development Consultants
Via Restelli 3/7
20124 Milano (MI)
patrizia.hnatek@bizdevsrl.com

DIGITAL VIRGO CON MOOVIT PER LA BIGLIETTAZIONE DI AUTOLINEE TOSCANE

Moovit, app per la mobilità urbana già utilizzata da oltre un miliardo e mezzo di utenti, ha annunciato che dal 16 maggio è possibile acquistare il biglietto dei mezzi di Autolinee Toscane per tutti i servizi urbani e per l'Isola d'Elba e l'Isola del Giglio tramite l'app Moovit implementando il mobile ticketing fornito dagli operatori telefonici TIM, Vodafone e WINDTRE in collaborazione con Digital Virgo.

L'esperienza per i viaggiatori italiani che utilizzano l'app Moovit in Toscana può dunque dirsi completa: tramite Moovit si cerca il percorso per raggiungere la destinazione, si individua il mezzo di trasporto tra tutti quelli disponibili nell'area e, in caso di soluzioni di viaggio con bus urbani o bus delle isole, si può acquistare il biglietto tramite un pratico e veloce SMS e pagarlo con il proprio credito telefonico (il biglietto SMS da disciplina tariffaria regionale ha un costo maggiorato rispetto al biglietto ordinario). Il mobile ticketing con credito telefonico - i cui termini e le condizioni economiche nonché di utilizzo sono disponibili all'interno della stessa app durante la fase di acquisto - va dunque a integrarsi in un'ottica avanguardistica di Mobility as a Service, il concetto che prevede che tutti i mezzi di mobilità e di pagamento del viaggio siano aggregati in un'unica app.

All'interno dell'app Moovit, con il supporto di Autolinee Toscane, sono costantemente aggiornate le 965 linee urbane, extraurbane e scolastiche e le oltre 37.000 fermate presenti nei 273 comuni della Toscana. Dando ora la possibilità di acquistare con il credito telefonico tramite l'app, Autolinee Toscane aggiunge un'ulteriore opzione di scelta per i propri utenti in ottica multi-canale. L'utente, tramite un nuovo banner presente nella homepage dell'app Moovit, può procedere all'acquisto del biglietto di Autolinee Toscane tra i vari titoli di viaggio urbani e delle isole proposti. In pochi istanti, l'utente riceve il titolo di viaggio tramite SMS, già valido per il periodo indicato nel biglietto scelto. Il mobile ticketing tramite l'app Moovit – costo maggiorato rispetto al biglietto ordinario, come da tariffario regionale, a cui si aggiunge il costo del servizio (0,29€ iva inclusa) - è disponibile per i clienti TIM, Vodafone e WINDTRE. Uno strumento utile per quegli utenti saltuari che si trovano in Toscana e non hanno l'abbonamento mensile o annuale, come turisti italiani o viaggiatori business.

NOTIZIE SU ITS E MAAS IN COLLABORAZIONE CON FERPRESS

16 May 2023 13:08
TPL: AIR prima azienda in Campania per vendita di titoli su App. Nel primo quadrimestre 2023 +68%

12 May 2023 16:31
IA nel ferroviario e mobilità. A Firenze evento europeo DITECFER di 'accelerazione' per la filiera

10 May 2023 11:24
Partnership Autoguidovie-Via per accelerare innovazione nel trasporto pubblico in Italia

08 May 2023 17:05
Club Italia: aperta la due giorni di Venezia sulla digitalizzazione della mobilità

04 May 2023 10:38
National Express West Midlands raggiunge i 132 milioni di viaggi con mTickets

03 May 2023 13:28
Trasporti nel cuore dell'economia: Donati (Roma Mobilità), bene il Maas ma ridisegnare spazi intermodali

28 Apr 2023 11:55
Commissione Ue apre indagine su pratiche anticoncorrenziali di Renfe nell'emissione biglietti online

28 Apr 2023 11:01
First Bus: al via in tutto il Regno Unito a tecnologia di biglietteria Tap On, Tap Off su tutta la flotta

21 Apr 2023 13:43
Torino: SWITCH con CTE Next e Comune per migliorare mobilità condivisa

20 Apr 2023 13:24
Pnrr: il Mobility as a Service si apre a Regioni e Province Autonome

19 Apr 2023 12:45
A San Gimignano "at" accende le paline elettroniche. Garantiranno orari in tempo reale

18 Apr 2023 14:06
Da oggi nell'app Moovit è disponibile l'acquisto dei biglietti dei mezzi Atm a Milano

17 Apr 2023 11:24

Cinque nuove startup entrano a far parte dell’acceleratore del gruppo RATP

14 Apr 2023 11:47
Brightline usa S3 Passenger, sistema d’inventario, biglietteria e prenotazione di Sqills (Siemens Mobility))

12 Apr 2023 10:47
Catania: orari in tempo reale dei mezzi pubblici in un’app. Partnership Moovit e Amts

11 Apr 2023 10:10
Lugano: al via App MixMyRide per spostarsi in treno, bici e carpooling

07 Apr 2023 10:09
Potenza: presentazione della Mobilty Ticket App per acquisto di biglietti TPL con smartphone