



CAR AS A SERVICE LA RIVOLUZIONE

L'auto come servizio a richiesta, configurabile all'interno di un marketplace dove il noleggio sarà sempre più liberalizzato, con regole dettate da un cliente... sempre più privato. E' lo scenario affascinante e reale del futuro della mobilità, che tracciamo in queste pagine con l'aiuto di Alessandro Fossato, CEO di Interlogica

di Luca Zucconi

Alessandro Fossato, detto il "Fox", non è una persona qualunque ma uno di quegli imprenditori dalla mentalità "hacker", che dematerializza qualunque concetto che affronta per poi raggiungere l'obiettivo e confezionare la risposta alla tua curiosità quando meno te lo aspetti,

sorprendendoti per le conclusioni conseguite. Ci ha raggiunto un pomeriggio in redazione per discutere di diversi temi legati alla mobilità di domani. La sua non è solo una "testa" visionaria e affascinante ma la mente di chi, insieme alla squadra di Interlogica (l'azienda che ha

fondato e della quale è CEO), ha scritto i codici della maggior parte delle piattaforme di quotazione delle principali società di noleggio sul mercato italiano.

Blockchain e la trasformazione delle Banche

La nuova frontiera tecnologica del blockchain, ancora agli albori, si sta lentamente intersecando con le identità digitali delle persone, oltre che con la finanza e il sistema bancario e, secondo Fossato, possiamo immaginare vari scenari futuri e futuribili derivanti da questa intersezione. Ma se vogliamo fermarci anche solo ad analizzare il futuro prossimo "vediamo che quest'ultimo, tradizionalmente circondato da un muro di cinta molto spesso, con l'introduzione della direttiva PSD2 (Payment Services

gano servizi di terzi, sono sistemi aperti a caccia di servizi utili per il cliente; sono giovani e snelle, veloci a cambiare. Queste aziende stanno creando una nuova 'esperienza utente', che spinge il sistema bancario a trasferirsi di più su questo fronte". Il muro di cinta si sta lentamente sgretolando.

Marketplace e liberalizzazione dei servizi di noleggio

La stessa cosa succederà anche nel mondo della mobilità: nella visione di Fossato, il primo provider che aprirà ai broker o ai dealer con API accessibili, permettendo di connettere la propria piattaforma ai motori di calcolo per definire la quotazione in tempo reale, senza "passaggi di risorse umane" (come succede adesso), riuscirà a creare una rete interessante.

Chi è Alessandro Fossato

Vicino al "movimento hacker" degli anni Novanta e da sempre appassionato del mondo informatico, Alessandro Fossato, a 12 anni, scopre una passione sfrenata per il computer. Successivamente scopre che due computer connessi sono estremamente affascinanti e nel 1995 fonda Interlogica, software house dell'entroterra veneziano, diventandone CEO. Un'azienda che Alessandro, assieme ai suoi

soci, ha saputo far crescere, seguendo i principi della "filosofia agile". Oggi Fossato, forte della sua mentalità "hacker" che lo porta a fondo delle cose, si considera una persona molto fortunata, perché ha sempre avuto il vantaggio competitivo di amare quello che fa. La sua mentalità visionaria è attratta dal punto di intersezione tra la tecnologia e l'evoluzione umana, che è dove risiede l'innovazione.

interrogando tramite il motore di calcolo fornitori diversi. "Si avrà una componente che interrogherà 2 o 3 provider di mobilità, anche competitor, con certe caratteristiche per la marca e il segmento del veicolo richiesto, una componente per la parte di manutenzione, una per i servizi assicurativi o finanziari, fino a costruire, attraverso una funzione di aggregatore, la quotazione finale da

quando uno scrittore contemporaneo di software scrive un codice per una piattaforma, nel nostro caso un quotatore, la prima cosa che si chiede è qual è il value stream". Ecco in questo caso per Fossato è il cliente che cerca "il servizio migliore al prezzo migliore".

Da software house a generatori di valore

Interlogica nasce come "software house" negli anni Novanta, con lo scopo di risolvere problemi alle grandi aziende, costruendo parti di sistemi informativi con il linguaggio del software. Successivamente, in un mercato informatico che si è evoluto velocemente insieme alle aziende e alle persone e all'interno del quale fabbricare software non significa più solo scrivere codici ma scrivere processi per fare evolvere i clienti, è diventata un partner a 360 gradi nella generazione di valore per le aziende. Attorno all'azienda veneta, non a caso, oggi ruotano 8 società, che costituiscono il Gruppo Interlogica.

PARTE DAL BASSO

Directive 2) ha aperto una breccia introducendo molte potenziali novità nel nostro modo tradizionale di 'vivere' la banca, soprattutto da un punto di vista digitale. La direttiva PSD2 imposta l'apertura dell'ecosistema obbligando ogni banca al rilascio di API (Application Programming Interface, ovvero un insieme di applicazioni che permettono di accedere a determinate funzioni o dati, altrimenti inaccessibili, di un programma o servizio web, ndr.), che permettono a piccole aziende giovani, qualificate, di 'usare' le banche per il trasferimento di denaro, mettendo in discussione la connessione diretta banca-cliente a cui siamo abituati. Queste società 'fintech', che aggre-

"Questo potrebbe diventare l'innescò decisivo al possibile cambiamento del sistema. Quando i nuovi provider di mobilità, piccoli e aggressivi, che sentono di meno il problema di 'aprire' il loro motore di calcolo, incominceranno a crescere in termini numerici, creeranno ad un tratto una necessità per gli utilizzatori, che lentamente spingerà anche le grandi società di noleggio ad aprire i propri motori, così come stanno facendo le banche". Una volta stabiliti e definiti per tutti gli standard, si potrà parlare di frammentazione dell'offerta di noleggio. Alla richiesta di una quotazione con determinate caratteristiche, si potrà fare una segmentazione tra i diversi servizi che compongono il contratto,

trasferire all'utente. L'aggregatore potrà essere un 'marketplace' o anche una piattaforma che l'utente finale potrebbe anche non vedere perché gestita direttamente dal dealer, broker o da quei piccoli provider di mobilità che entreranno nel mercato aggressivi, così come sta succedendo nel mondo bancario". Fossato naturalmente sottolinea che non sarà una trasformazione semplice che partirà domani. Ma succederà. "Il mercato dei privati, che chiuderà l'anno con 50.000 contratti, sarà il carburante, la linfa che abiliterà tutti i cambiamenti, dando la forza ai piccoli provider con il loro modello di business elastico di 'far partire la rivoluzione dal basso'. D'altronde

“ Sono fortunato perché ho sempre avuto il vantaggio competitivo di amare quello che faccio

Alessandro Fossato, Interlogica

