

UN CUORE TECNOLOGICO CON GRANDE ATTENZIONE ALLO SVILUPPO PER COGLIERE LE TANTE OPPORTUNITÀ RESE POSSIBILI DALLA MOBILITÀ ELETTRICA. QUESTA È L'ANIMA DI FORTECH, AZIENDA DI RIMINI SPECIALIZZATA NELL'OFFERTA DI SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA PER IL PAGAMENTO DELLE RICARICHE TRAMITE CARTE DI CREDITO. «IL KNOW HOW MATURATO NEL CORSO DEGLI ANNI PRESSO LE STAZIONI DI CARBURANTE CI HA CONSENTITO DI APPROCCIARE DA SUBITO QUESTO SETTORE CON SOLUZIONI EFFICIENTI E COLLAUDATE. L'E-MOBILITY CI PERMETTERÀ DI SVILUPPARE NUOVI SERVIZI PER RENDERE IL RIFORNIMENTO ENERGETICO UN'ESPERIENZA SEMPRE PIÙ USER FRIENDLY E SUPPORTARE IN FUTURO ANCHE LO SVILUPPO DI INFRASTRUTTURE PRIVATE E AZIENDALI» SPIEGA LUCA BANCÌ, E-MOBILITY BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



# Soluzioni hi-tech per pagare le ricariche e non solo



*«Abbiamo assistito e alimentato l'accelerazione nell'adozione di sistemi di pagamento svincolati da eventuali sottoscrizioni. Da settembre 2023, periodo in cui è stato pubblicato il regolamento Afir, i nostri clienti sono aumentati in maniera esponenziale»*

**F**ortech è un'azienda italiana che si è distinta per aver implementato nelle ultime due decadi una serie di prodotti e di servizi che hanno dettato nuovi standard nel settore della mobilità. Dopo aver offerto un portafoglio di soluzioni ad alto contenuto tecnologico che le hanno consentito di fornire oltre 14.000 stazioni di servizio in Italia e aver gettato le basi per l'internazionalizzazione, con prodotti installati sino in Islanda e Guatemala, la società riminese si è concentrata sullo sviluppo di soluzioni per l'e-mobility. Forte delle sinergie e delle caratteristiche che per molti aspetti accomunano il rifornimento di carburante tradizionale alla ricarica delle vetture elettriche, dal 2016 Fortech ha iniziato a sviluppare una piattaforma di gestione proprietaria dedicata appunto al mondo dell'ev-charging. Lazienda ha inoltre progettato e messo in produzione una gamma di terminali di pagamento e di soluzioni dedicate alle necessità di questo nuovo mercato. Ne abbiamo parlato con Luca Banci, E-Mobility Business Development Manager, che ha voluto raccontarci come «L'obiettivo di Fortech sia quello di replicare nell'e-mobility il modello di business e la customer experience che hanno portato il brand a essere tra i leader di mercato nel settore del rifornimento di carburante». Un obiettivo che mostra già risultati molto interessanti, basti pensare al numero di transazioni gestite in questi primi mesi dai sistemi Fortech, ovvero oltre 35.000.

#### **Con quale strategia avete approcciato il mercato della mobilità elettrica?**

«Da subito abbiamo pensato di poter portare nel mondo della mobilità elettrica il nostro approccio "user-centric". La nostra esperienza nel mondo del rifornimento tradizionale ci ha infatti insegnato la rilevanza di prodotti e servizi che partano da una user experience semplice e agile. Per questo abbiamo deciso di focalizzarci su quello che riteniamo uno dei "pain points" dell'ev-charge, ovvero il processo di pagamento. Da qui la nostra decisione di offrire una soluzione smart a Cpo e hardware vendor per la gestione di questa importante esigenza. Sebbene nel settore della mobilità tradizionale, sia di uso comune pagare con carte di credito/debito e sistemi digitali, nel mondo della e-mobility invece è una novità. La prassi più comune fino a oggi per effettuare il pagamento di una ricarica elettrica è infatti quella di usare una app, un QR code o anche la tecnologia Rfid. Sistemi che presentano una serie di svantaggi in termini di comodità e rapidità di utilizzo. Con i nostri terminali di pagamento è possibile invece pagare direttamente tramite Pos, replicando quindi l'esperienza utente già ampiamente conosciuta e apprezzata sulle stazioni di servizio. La scelta di puntare su questo tipo di proposta è risultata ancora più strategica con la pubblicazione dell'Afir (Alternative Fuel Infrastrutture Regulation), il regolamento europeo che disciplina l'infrastruttura per i combustibili alternativi e quindi anche la mobilità elettrica».

#### **Com'è cambiato il business di Fortech legato all'e-mobility dopo l'entrata in vigore della normativa Afir?**

«Mi sento dire che quello che è cambiato non è il nostro business, che era già orientato alla proposta delle soluzioni di pagamento appena descritte, piuttosto è cambiata la sensibilità degli operatori di settore rispetto a questo tema. Abbiamo quindi assistito e alimentato l'accelerazione nell'adozione di sistemi di pagamento svincolati da eventuali sottoscrizioni. Dal settembre 2023, periodo in cui il regolamento è stato pubblicato, i nostri clienti e prospect nel mondo e-mobility sono aumentati in maniera esponenziale, sia per quello che riguarda il mercato Italia sia per

quello internazionale. A renderci protagonisti non è stato solo il fatto di avere la soluzione giusta al momento giusto, ma anche di avere il know-how per gestirne specifiche complessità connesse alle transazioni. Mi riferisco a complessità fiscali e normative che impattano notevolmente sul processo di pagamento, come ad esempio, per quello che riguarda il nostro paese, l'obbligo di comunicazione dei corrispettivi all'agenzia delle entrate, piuttosto che la fatturazione elettronica. Avendo già affrontato questi temi nel mondo della mobilità tradizionale per noi sono ormai di normale amministrazione, mentre risulterebbe molto più complicato e sfidante per una società estera che volesse portare in Italia le sue soluzioni di pagamento».

#### **In effetti si è configurato un quadro particolarmente complesso...**

«Esattamente. A questo proposito mi preme ribadire come Fortech sia una delle pochissime società in grado di far fronte a queste problematiche grazie a un ventaglio di soluzioni frutto dell'esperienza maturata sul campo. Proponiamo soluzioni reali, già collaudate, in grado di semplificare la vita ai nostri partner. Mi riferisco a una suite di prodotti, infrastrutture e servizi che già integra una serie di funzionalità pronte per supportare quello che riteniamo sarà il futuro della mobilità elettrica. Questa "readiness" sul territorio italiano rende Fortech un partner preferenziale anche per aziende estere che operano in altri paesi europei. Non è un caso che a oggi abbiamo centinaia di installazioni con i nostri partner proprio in Paesi come Francia Portogallo e Spagna».

#### **Cosa prevede la vostra gamma di soluzioni per l'e-mobility?**

«La nostra offerta è pensata per poter incontrare le necessità di diversi tipi di clienti, per questo include: i terminali di pagamento in self di cui abbiamo precedentemente parlato; un portale web che permette all'operatore di abilitare e disabilitare le colonnine; e infine un' app, sviluppata per chi intende lavorare maggiormente su clienti fidelizzati, da incentivare con iniziative di marketing o di brand loyalty. Se scendiamo nel dettaglio dei terminali, che a oggi sono il nostro core business, in gamma ne presentiamo di due tipologie. Il primo si chiama e-smartOPT ed è quello che più si avvicina ai terminali che installiamo nelle

IL TERMINALE OPTCOMPACT PUÒ ESSERE INSTALLATO SU UN TOTEM DEDICATO, PER GESTIRE I PAGAMENTI PRESSO PIÙ CHARGING POINT, OPPURE A BORDO DELLA COLONNINA







NELLA FOTO SOPRA IL TERMINALE E-SMARTOPT, UN SISTEMA DI PAGAMENTO MOLTO SIMILE A QUELLO PRESENTE PRESSO LE TRADIZIONALI STAZIONI DI SERVIZIO. SOTTO IL DISPOSITIVO OPTCOMPACT. LA CORNICE RETROILLUMINATA LO RENDE BEN VISIBILE ANCHE NEL CORSO DELLE ORE NOTTURNE

stazioni di servizio tradizionali. Sebbene il design sia differente perché non prevede la possibilità di pagare in contanti e quindi non ha in dotazione la cassaforte, per quello che riguarda le funzionalità possiamo dire che sia il fratello dell'OPT che tutti conoscono perché presente sulla maggior parte delle stazioni di rifornimento carburante in Italia. e-smartOPT consente, attraverso un ampio display, di gestire comodamente decine di punti di ricarica e infatti è un prodotto che installiamo di frequente presso le aree in cui sono già state attivate numerose colonnine. L'altro terminale in gamma si chiama invece OPTcompact e già dal nome evidenzia la sua principale caratteristica, ovvero il suo essere grande poco più di uno smartphone! Un terminale compatto ma dalla grande personalità visto che presenta le stesse funzionalità di e-smartOPT! Il nuovo nato in casa Fortech è dotato di una cornice retroilluminata che lo rende ben visibile anche durante le ore notturne ed è caratterizzato da un design distintivo.

#### Cosa proponete invece per implementare il pagamento a bordo della colonnina?

«L'ultimo prodotto di cui ho parlato è anche estremamente versatile e può essere installato in 3 versioni: stand alone, wall mount ed embedded. Quest'ultima versione ci permette di integrare il terminale di pagamento direttamente nelle colonnine di ricarica dei nostri partner. Le sue dimensioni compatte consentono sostanzialmente di avere un Pos "a bordo" di ogni singola colonnina di ricarica. Sebbene tutti i prodotti siano dotati del nostro

software di pagamento, le versioni di OPTcompact stand alone e wall mount ospitano due delle funzionalità che riteniamo contribuiscano a differenziare notevolmente la user experience sui nostri terminali, ovvero la guida vocale e il customer care telefonico. Sia e-smartOPT che OPTcompact sono infatti dotati di un pulsante nel monitor tramite cui l'utente può richiedere assistenza in caso di difficoltà».

#### Gli utenti lo utilizzano spesso?

«A oggi i dati ci dicono che viene sfruttato prevalentemente per chiedere informazioni e risolvere dubbi. I nostri operatori dell'assistenza tecnica non vengono quindi chiamati solo per risolvere guasti veri e propri. Ciò che serve agli e-driver è piuttosto capire quale sia il connettore giusto oppure avere info su come interrompere la ricarica. Diciamo che il nostro customer care in questo momento risulta essere un aiuto importante per chi ancora non ha molta dimestichezza con la tecnologia presente nei punti di ricarica. Sintetizzando posso affermare che l'obiettivo di Fortech sia quello di garantire un'esperienza di ev-charging frictionless, sia per quanto riguarda il processo di pagamento sia per altri aspetti della ricarica nel suo complesso».

#### Chi sono attualmente i vostri principali clienti?

«A oggi Fortech si rivolge principalmente a Cpo e produttori di "caricatori", con una più alta percentuale del primo target, anche perché sono i soggetti maggiormente coinvolti dalla necessità di adeguare alla normativa Afir i punti di ricarica già in funzione e quelli in progetto di installazione.

Gli hardware vendor invece si rivolgono a noi per proporre ai propri clienti un prodotto che già preveda a bordo un sistema di pagamento con carte. In percentuale minore ma comunque interessati alle nostre soluzioni sono poi tutti quei soggetti, dalle strutture ricettive alle aziende, che vogliono offrire ai loro clienti o dipendenti il servizio di ricarica».

#### Che tipo di evoluzioni tecnologiche avete previsto per il futuro?

«Abbiamo già pensato a tutta una serie di funzionalità aggiuntive con le quali sarà possibile migliorare ulteriormente la sostenibilità, sia ambientale sia economica, del servizio di ev-charging. Mi riferisco ad esempio a un sensore di presenza che attiva il Pos quando il cliente si avvicina, così da garantire un maggiore risparmio energetico e a un lettore QR code per la gestione di promozioni e attività marketing sulla stazione di ricarica. Non da ultimo siamo molto attenti alle evoluzioni delle forme di pagamento digitali per cui abbiamo già reso disponibile, oltre ai sistemi citati precedentemente, la possibilità di pagare con smart ring e, più in generale, con quei dispositivi wearable che possono essere collegati alle carte».

#### Quali sono i vostri obiettivi e le vostre previsioni di crescita in ambito e-mobility?

«Per il 2024 il nostro obiettivo principale è spingere sull'acceleratore e procedere, come stiamo facendo, con l'attivazione di partnership strategiche con i player più importanti del mondo e-mobility europeo.

Prevediamo inoltre di sviluppare un mercato che non si limiti alla ricarica pubblica. Abbiamo infatti le tecnologie e il know-how per gestire anche l'ambito della ricarica privata (hotel, ristoranti, ecc) e soprattutto, soluzioni dedicate alle flotte aziendali. Siamo convinti che nei prossimi anni saranno molte le imprese che avranno la necessità di elettrificare il proprio parco mezzi e quindi necessiteranno di soluzioni smart per la gestione delle ricariche e della loro attivazione/pagamento».

#### Quali sono le criticità che secondo la vostra esperienza ancora rallentano la diffusione dell'e-mobility nel nostro Paese?

«Non mi soffermo su dati, già a conoscenza di tutti, come quelli della lenta diffusione dei veicoli elettrici rispetto ad altri Paesi europei. Il congelamento degli incentivi da parte del governo ci porta, come paese, a dover recuperare molto terreno. Voglio invece sottolineare come in Italia ci sia stato un grande ritardo nella ricezione e nella diffusione della normativa Afir. Anche su questo fronte purtroppo il nostro Paese si è mosso con grande lentezza rispetto ad altri. Aggiungo poi un altro tassello, già accennato in precedenza, come la complessità della normativa sulla gestione dei corrispettivi, che ci vede ancora in una fase transitoria e molto confusa».

#### In questo tipo di panorama complessivo che cosa vi distingue dai competitor?

«Da un punto di vista del prodotto è chiaro dalle mie risposte che il nostro elemento di differenziazione forte sia la soluzione di pagamento con carte di credito e debito nazionale, ma dal punto di vista organizzativo e di brand, mi sento di dire che l'affidabilità e la serietà lo siano altrettanto. In un mercato ancora incerto e in evoluzione come quello della e-mobility avere un partner come Fortech, capace di portare un know-how solido e strutturato, rappresenta sicuramente una forte garanzia».