

BOLLA CHE SCOPPIA?

Tra investitori "nervosi" e produttori di batterie che tagliano le previsioni di utili, le start-up affondano. Tesla ha bruciato 70 miliardi di dollari in un giorno. Il Semi rimane però candidato a ritagliarsi uno spazio al contrario delle start-up. Chiude Volta Trucks, trainata dal crack di Proterra, supertagli per Arrival

Come ha dimostrato Steve Jobs, risolvendo dalle ceneri le sorti di Apple, spesso «una buona presentazione vale più di ciò che vendi». E non a caso era celebre per la maniacale cura che dedicava a ogni sua uscita pubblica, provandola e riprovandola per giorni. Un esempio che Elon Musk pare avere trascurato, perlomeno in occasione della presentazione dell'ultima trimestrale 2023 Tesla agli azionisti. Se sia stata l'infelice frase «Con il Cybertruck ci siamo scavati la fossa» oppure la maldestra analisi del calo dell'11% dei ricavi per unità venduta rispetto al 2022 in seguito alla guerra dei prezzi ingaggiata con i costruttori cinesi è difficile dirlo. Quello che è certo che il titolo del costruttore americano ha bruciato 70 miliardi di dollari di capitalizzazione in una giornata, più di 20 dei quali dello stesso patrimonio personale di Musk. Un "mini disastro", secondo gli analisti di Wall Street, che ha innescato previsioni al ribasso tra i fornitori di Tesla. Sia Panasonic sia LG hanno infatti rivisto drasticamente le previsioni di utili per il 2023 e, mentre i giapponesi hanno giustificato il taglio della produzione con questioni di "rotazione del magazzino", il direttore finanziario di LG Energy Solution, **Lee Charng Sil**, ha spiegato al *Financial Times* la frenata nello stabilimento polacco con il fatto che «la domanda di EV nel 2024 potrebbe essere inferiore alle aspettative: gli alti tassi di interesse frenano la spesa dei consumatori in Usa e la crescita rallenta in Europa». Ciliegia sulla torta, l'annuncio di Toyota di 8 miliardi di investimenti per incrementare da due a dieci le linee produttive nello stabilimento del North Carolina che costruisce le batterie per i propri sistemi ibridi e ibridi plug-in. Per la serie: auto a batteria, chi ci crede? Si moltiplicano poi le perplessità sul Cybertruck, opzione di Tesla sul mondo molto a stelle e strisce dei pick-up. Musk lo promette da tempo, ma forme avveniristiche a parte, la tara compresa tra sei e settemila libbre (2.720-3.175 chili) rischia



La firma di Elon Musk sulla declinazione camionistica di Tesla. Un annuncio che prometteva di rivoluzionare il trasporto merci su strada. Al momento, per l'appunto, un annuncio...

di renderlo indigesto alla clientela americana, che infatti snobba il concorrente Ford F-150 Lightning da 6.800 libbre. E la battuta di Elon sul Cybertruck ha fatto ripensare molti investitori all'ammissione di Ford di aver "bruciato" 36mila dollari di perdite per ogni EV venduto nel 2023. Senza dimenticare che il Cybertruck potrebbe risultare invendibile su molti mercati, come quello europeo, dove sfondando il tetto dei 3.500 chili richiederebbe la patente da camion.

Immatricolazioni e valori borsistici

Se per il mondo delle auto l'"annuncio di tempesta" arriva dalle borse, per quello del trasporto commerciale a far squillare i campanelli d'allarme, in apparente contrasto con i dati di immatricolazione in Europa dei primi tre trimestri 2023 diffusi dall'Accea, è l'evoluzione in negativo imboccata dalle numerose startup che hanno cercato di seguire le orme di Elon Musk nel mondo degli heavy load. Per chi si accontenta delle percentuali di incremento, un più 423% per la fascia tra 3,5 e 16 tonnellate e più 236 per i pesanti basta e avanza. Ma sono i numeri assoluti a deludere: 2.228 registrazioni su 41.032 complessive per i medi, 1.690 su 227.734 nella classe top non fanno gridare al miracolo. Per non parlare dei furgoni leggeri, dove si parla di meno di 80mila targhe su oltre un milione di mezzi in strada.

Iveco e Nikola. E il Tesla Semi?

E, partendo dalla top class, il recente divorzio tra Iveco e Nikola ha messo in luce che nel mondo dei

Arrival

Correva il giorno 13 marzo del 2023, quando il produttore di furgoni elettrici Arrival tagliò la forza lavoro, in seguito a un drastico ridimensionamento. Si sarebbe concentrato solo sui furgoni per il mercato statunitense. Inizialmente, il piano era ben diverso, in quanto Arrival aveva manifestato l'intenzione di costruire furgoni elettrici, ma anche autobus e persino automobili, in microfabbriche sparse per l'Europa e il Nord America. Secondo la Reuters, il finanziamento di 300 milioni di dollari proviene da una linea di finanziamento azionario di Westwood Capital dopo che "le azioni della società quotate negli Stati Uniti hanno chiuso in ribasso del 13,5%". Reuters sottolinea che alla fine del 2022, Arrival aveva circa 205 milioni di dollari in contanti ed equivalenti. Tuttavia, il capitale raccolto "non servirà a finanziare gli investimenti per la produzione del furgone nello stabilimento di Charlotte, nella Carolina del

Nord". Il modello di produzione, infatti, si basava sull'innovativo concetto delle microfabbriche, siti individuati in diversi Paesi e ricavati da strutture già esistenti. Tra le manifestazioni d'interesse, i 9 furgoni da 7,5 tonnellate per la Royal Mail di Londra e, la più eclatante, i 10.000 veicoli per Ups. Ups Ventures aveva acquisito una quota di minoranza di Arrival. Appena sette mesi

dopo, Arrival ha annunciato l'intenzione di ridurre la forza lavoro di un ulteriore 25%. In seguito alla riduzione del personale avvenuta a gennaio, la forza lavoro complessiva di Arrival contava più o meno 800 persone. Alcuni mesi dopo, l'azienda è riuscita a ottenere un'ulteriore iniezione di denaro da Westwood Capital per raggiungere la fine dell'anno.





Cruscotti di veicoli commerciali elettrificati. Rivian, in apertura, Volta Trucks, qui a sinistra. Sopra, il Cybertruck di Tesla.

pesanti c'è ben poco spazio per le new entry, fatta eccezione per il trattore di Classe 8 Usa sviluppato da Tesla. Un mezzo avveniristico il Tesla Semi, con un'autonomia che pochissimi hanno potuto davvero toccare con mano e, soprattutto, numeri produttivi a dir poco vaghi se si va oltre i mezzi di test affidati agli operatori. Per il resto, chi come Iveco deve raccogliere il testimone del lavoro con Nikola, annuncia propri mezzi a batteria e fuel cell entro fine anno; altri come Volvo, Scania, Daf, Renault e Mercedes i pesanti a batteria già li propongono, con autonomie in genere nell'ordine dei 4-500 chilometri, la classica distanza che corrisponde a un turno di guida sul tachigrafo. Al di fuori dei costi di produzione, data l'esiguità della rete di ricarica per truck in Europa, la "quadra" ancora in parte da trovare riguarda il difficile equilibrio tra carico utile e autonomia.

L'uscita di **Domenico De Rosa**, Ceo del gruppo logistico Smet, secondo il quale «saremmo al paradosso che i veicoli elettrici servirebbero a trasportare le loro stesse batterie a scapito delle merci» ha fatto sorridere molti tecnici, visto che non è vero che «un veicolo elettrico può trasportare circa la metà delle merci di un mezzo a combustione interna», ma i tre pianeti – costi di produzione, payload e autonomia – faticano ad allinearsi, come dimostra nella fascia di peso intermedia la brutta stagione delle start-up.

Non solo ha fatto notizia il default degli svedesi di Volta Truck che potevano contare su 300 milioni raccolti tra gli investitori, un portafoglio ordini per 5mila veicoli e DB Schenker tra i clienti (per 6.500 mezzi), ma negli ultimi 24 mesi è impressionante il numero dei nuovi costruttori che ha portato i libri in tribunale.

Può costare fino a un miliardo

È vero che, come sottolineano gli analisti di Reuters, portare un nuovo Lcv sul mercato può arrivare a costare un miliardo di dollari, ma basta tornare alle news del 2021 per constatare che teste di serie come l'inglese Arrival e le statunitensi Lordstown Motors Corp e Elms (Electric Last Mile Solutions) sono ormai un ricordo. Quanto a Canoo, vincitore del Best Concept Award 2021, ha presentato lo scorso agosto il suo furgone Elettra Ldv190 ma è ancora fermo alla preserie, seppur sia stato opzionato dal gigante del commercio Walmart. L'unico Lcv da distribuzione che sta davvero registrando numeri significativi è il Rivian Edv, il "delivery van" in tre taglie diverse (500-700-900) sviluppato per Amazon. La flotta di Edv 700 in servizio infatti ha superato la soglia psicologica delle 10mila unità e il megaordine di 100mila pezzi da consegnare entro il 2030 consente al marchio Usa di guardare al futuro con relativa serenità. Per l'israeliana Ree Automotive e il

Volta Trucks

Più che una start-up a un certo punto è sembrata una "star-up". La stella di Volta Trucks è però diventata una supernova, praticamente Volta crack. Ha infatti aperto ufficialmente la procedura di bancarotta in Svezia, proprio nell'imminenza della produzione seriale del 16 tonnellate, il Volta Zero. A regime, la società svedese puntava a vendere oltre 27mila veicoli all'anno entro il 2025, in previsione di una crescita graduale in quelli successivi. Peraltro, nelle mire di Volta Trucks erano finiti anche gli Stati Uniti, con un modello Classe 7 (da 15 ton), che sarebbe stato seguito da un Classe 5 (8,85 ton) e un Classe 6 (12 ton). Tutto è iniziato, secondo le comunicazioni ufficiali, dalla crisi che ha coinvolto **Proterra**, fornitore americano di batterie.

Lo stop delle forniture ha avuto un impatto evidentemente insostenibile per Volta Trucks e per i suoi investitori. Disse **Kjell Walöen**, Co-Founder e Chief Manufacturing and Logistics Officer di Volta Trucks, in occasione del via libera alle linee produttive di Steyr: «In soli due anni e mezzo, meno della metà del tempo impiegato dagli attuali produttori di camion, siamo passati dal lancio di un concept, alle fasi di progettazione, sviluppo e controllo della qualità, fino all'inizio della produzione dei modelli secondo le specifiche finali». E, invece, le cose sono andate in modo diverso, forse imprevedibile, sicuramente drammatico per quei neofiti che avevano attratto 40 milioni di euro di finanziamento dalla Bei, l'omologazione dalla

Ecwvta, hub a Parigi e Londra, in cantiere in Italia, Spagna e Germania, le collaborazioni con Siemens e Carrier.





In questa foto, Volta Trucks. Il Volta Zero prometteva, pure lui, di spopolare. Le premesse c'erano (scouting tra i costruttori istituzionali europei, hub sparsi in Europa, quasi 900 addetti, l'avvio della produzione a Steyr). E invece... l'azienda svedese ha dichiarato bancarotta. Il fondo Luxor Capital Group potrebbe però intervenire in soccorso e salvare Volta Trucks.

suo chassis P7-C i problemi vanno oltre la questione produttiva e toccano la politica internazionale; gli ultimi mesi del 2023, in cui sono previste le prime consegne, diranno invece quanto c'è di concreto dietro il progetto della britannica Tevva e del suo camion da 7,5 tonnellate a batteria con range extender fuel cell a idrogeno. L'obiettivo di Tevva, peraltro già mancato, era quello di 10mila pezzi prodotti entro

l'anno, ma la prospettiva di 250 chilometri di autonomia, dilatabili di altri 500 con il range extender, ha consentito alla startup di Tilbury, nell'Essex, di restare a galla. Sorte meno certa per il recente minivan componibile in stile Lego della Helixx come per il furgone con le batterie integrate nello chassis in stile Tesla proposto con il nome di eCV1 da Watt Electric Vehicle Company, altra start-up britannica.

La killer application, però, rischia di essere cinese e ha alle spalle il colosso Geely, uno dei quattro big di Pechino: per ora è un prototipo ma il SuperVan da 3,5 tonnellate a marchio Farizon Auto atteso nel 2024 è un commerciale che fa parte della famiglia New energy vehicle (Nev) dotata di batteria intercambiabile, cruise control e navigatore intelligenti che programmano e gestiscono la ricarica, nonché

di un range extender a metanolo in grado di raddoppiare l'autonomia convenzionale. Dettaglio finale, la carrozzeria è separata dal telaio e, combinata con la guida "drive by wire", permette infinite possibilità di lunghezza del passo e di allestimento. Se entrerà in produzione, potrebbe davvero annichilire le ambizioni di molti innovatori concorrenti, più ricchi di idee che di esperienza e capitali.



Proterra

È in corso la procedura fallimentare volontaria di Proterra e Proterra Operating Company: in questo contesto, **Volvo Group** è stato selezionato come miglior offerente in un'asta per le attività e i beni dell'unità Proterra Powered, a un prezzo di acquisto di 210 milioni di dollari. La transazione tra Proterra e Proterra Operating Company, in qualità di venditori, e Volvo è soggetta all'approvazione del tribunale fallimentare degli Stati Uniti. Le attività comprendono

un centro di sviluppo per moduli e pacchi batteria in California e uno stabilimento di assemblaggio nella Carolina del Sud. Con questa acquisizione, il Gruppo

Volvo accelererà la tabella di marcia per le batterie elettriche. Proterra aveva siglato accordi di fornitura, tra cui quello con Nikola e la canadese Vicinity Motor.

