



Massimo Ghenzer confermato per altri 3 anni presidente di Lojack Italia

di Nicola Desiderio

ROMA - Massimo Ghenzer sarà presidente per altri 3 anni di Lojack, la società americana specializzata nell'offerta di soluzioni telematiche e servizi innovativi applicati principalmente al settore dell'auto. Ghenzer ha avuto la conferma dal Board of Directors e dunque continuerà ad elaborare per il triennio a venire le strategie di Lojack nel nostro paese in sinergia con l'amministratore delegato Maurizio Iperti, alla luce anche del nuovo assetto societario, con l'acquisizione da parte del gruppo CalAmp, colosso mondiale della telematica.

Da angelo custode a gestore. Tale cambiamento ha già portato LoJack ad estendere la propria area di attività dal rilevamento e recupero dei beni rubati all'offerta di soluzioni telematiche per la gestione ottimale dei veicoli, realizzate su misura per le esigenze di case auto, flotte, noleggiatori a breve termine, concessionari, assicurazioni e clienti finali utilizzatori, con l'obiettivo di raccogliere informazioni sul loro utilizzo e migliorarne la gestione, soprattutto dal punto di vista dei costi.

In Italia dal 2006. Lojack è presente in Italia dal 2006 e, grazie ai propri dispositivi a radiofrequenza installati sui automobili, veicoli commerciali e industriali di 130mila clienti, ha dato alle Forze dell'Ordine un contributo decisivo per il recupero di oltre 4.200 veicoli, per un valore di più di 90 milioni di euro, e a più di 200 arresti. LoJack è leader di questo mercato specifico e in oltre 30 anni di attività ha aiutato oltre 9 milioni di persone a proteggere i propri veicoli e anche beni di altro tipo, un business che sta vedendo un'espansione e fa parte della sempre più ricca gamma di servizi e soluzioni offerti.

Una lunga esperienza. Massimo Ghenzer, classe 1943, ha dalla sua un'esperienza ultradecennale nel mondo dell'automotive e dei trasporti. È stato infatti presidente

di Ford Italia per 10 anni, vice president Brand Strategy di Ford Europa e anche direttore generale di Trenitalia. «La recente evoluzione della nostra mission, grazie al supporto tecnologico proveniente dalla Silicon Valley - ha evidenziato Ghenzer - ha consentito di trasformarci da “angelo custode” nel momento critico del furto dell’auto, a partner attivo 365 giorni l’anno nella gestione della mobilità e nell’interpretare le diverse esigenze di business dei nostri partner ». Ghenzer è anche presidente di Aretè Methodos e referente scientifico e docente dell’Advanced Dealer Program presso la Luiss Business School.

