

NLT

# NOLEGGIATORI E CASE IN PISTA

Obiettivo: formare la forza vendita dei costruttori e i fleet manager delle aziende. Con eventi in circuito dedicati alla prova delle auto e, soprattutto, dei **SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA**, di cui i nuovi modelli sono sempre più ricchi

Alberto Vita



In un periodo in cui l'eccesso d'informazioni sulle propulsioni, sulle diverse modalità di acquisizione della flotta e sulla mancata standardizzazione degli Adas sui diversi modelli di auto, sta facendo venire più di un mal di testa ai fleet manager, la pista diventa sempre più importante per il mondo delle flotte. E non soltanto

per le aziende, che organizzano per i loro dipendenti sessioni di guida sicura o ecosostenibile, ma anche per i noleggiatori, per i quali il circuito sta diventando sempre di più un luogo di formazione e d'informazione commerciale, ovviamente in collaborazione con le case costruttrici dei veicoli. La conseguenza di tutto ciò

è che aumentano i momenti formativi e informativi tra i principali player del settore. Quattroruote Fleet&Business ha partecipato a due di questi incontri: quello che SIFÀ ha organizzato con Ford Performance al circuito Tazio Nuvolari di Pavia e l'evento di Program, in collaborazione con Audi e PSA, all'autodromo di Modena. >

NLT

### SIFÀ ASSIEME ALLA FORD

Investire in formazione e informazione, in un'epoca di grandi incertezze per tutto il settore. Con questo obiettivo, SIFÀ organizza durante l'anno una serie di momenti formativi per tutta la propria forza vendita, con meeting sia interni sia esterni. Momenti durante i quali vengono coinvolte le case costruttrici, come, appunto, è successo con la Ford nell'appuntamento di Pavia. Queste giornate hanno un duplice scopo: rafforzare la coesione con la forza vendita e presentare al meglio il prodotto, grazie al coinvolgimento dei costruttori, con test drive su strada e in circuito. Al Tazio Nuvolari, la società di noleggio a lungo termine fondata e guidata da Paolo Ghinolfi è scesa in pista con la Ford, malgrado la captive del costruttore sia in white label ALD Automotive. Grazie a eventi come questo, la Casa dell'Ovale blu punta sempre di più al mondo del noleggio a lungo termine.

“Negli ultimi cinque anni”, spiega a Fleet & Business, Fabrizio Quinti, Head of fleet, rentable & remarketing della filiale italiana della Casa statunitense, “abbiamo raddoppiato l'incidenza delle vendite corporate sul totale, arrivando a una quota di circa il 30%”. Secondo Quinti, “la cosa difficile è competere nella parte sana del mercato, in cui la formula del rent-to-rent ha permesso l'ingresso di tanti piccoli noleggiatori a breve termine”. L'inflottamento “sano” è l'obiettivo anche di SIFÀ, che sulla Ford sembra aver trovato un'ottima sponda. “Intraprendiamo anche azioni commerciali per mantenere un buon valore residuo. Per esempio”, spiega Quinti, “le chilometri zero pesano per appena l'1% delle vendite totali della Ford Italia e il noleggio a breve termine per il 2,5%. Sul fronte del noleggio, le punte di diamante sono la Kuga, in arrivo anche in versione plug-in, mild diesel e full hybrid, la Mondeo e, soprattutto, la nuova Focus. Su questo modello proponiamo sedili ergonomici



certificati dall'Agr e tanta tecnologia. Un altro punto di forza è dato dal fatto che la nostra gamma è trasversale a diverse tipologie di auto: la Fiesta Active, per esempio, è una vettura che ha il sapore della crossover, ma i costi di gestione di una berlina”. Sullo sfondo, poi, c'è l'elettrificazione: “In due anni”, spiega il responsabile flotte della Ford Italia, “vogliamo diventare un top player del mondo elettrico con un investimento da 11 miliardi di dollari, sfornando 40 nuovi modelli con la spina entro il 2022, di cui 16 full electric, tra cui anche veicoli commerciali leggeri, come il Custom

totalmente a emissioni zero e il Transit mild hybrid. Nel noleggio puntiamo molto anche sugli Lcv e stiamo lavorando per offrire allestimenti basici di questi veicoli, dal frigo al cassonato”. Quanto alle nuove motorizzazioni per le flotte, il manager ha le idee chiare: “Siamo tornati al Gpl sulla Fiesta perché crediamo che nei prossimi 10/15 anni vi sarà un'ampia coesistenza tra le diverse motorizzazioni”. Infine la Ford, per le flotte, ha anche lanciato un prodotto specifico sulle Pmi, ovvero un leasing finanziario, ma con pacchetti di manutenzione, assicurazione eccetera.

NOLEGGIATORI E CASE IN PISTA

## È A 360° L'OFFERTA DEL SISTEMA QUATTORRUOTE

**SI RIVOLGE ALLE AZIENDE, MA ANCHE AI PRIVATI E AGLI ENTI PUBBLICI.** l'offerta dell'ASC, l'Automotive Safety Centre di Vairano, un impianto con otto chilometri di piste (circuiti di handling e percorso alta velocità), un percorso fuoristrada di 53 mila m<sup>2</sup>, box e officine per la manutenzione e la messa a punto delle vetture, un centro congressi ricavato all'interno di una cascina del '700, con sale attrezzate e modulari per accogliere fino a 200 persone, un ristorante e un self-service. "Da circa 25 anni", spiega il direttore del centro, Marcello Tomaselli, "organizziamo

corsi di guida di tutti i tipi; da quella sicura alla eco, dalla difensiva alla sportiva, dalla percettiva a quella in fuoristrada. E portiamo all'interno delle aziende, oltre che sul web con corsi di e-learning, anche i corsi sulla sicurezza dei dipendenti con simulatori portatili: è un'offerta altamente personalizzabile". L'ASC si rivolge ai driver di autovetture, ma anche di mezzi a due ruote, di furgoni e di veicoli pesanti. E anche a chi vuole organizzare eventi di team building, congressi o prove tecniche per case automobilistiche, produttori e team sportivi, pure di Formula 1.

### IL CAMPUS DI PROGRAM

Obiettivo: sicurezza. Con la prima edizione del Program Campus, la società di noleggio a lungo termine che fa parte del gruppo internazionale Salford Van Hire e che sbarcò in Italia, a Firenze, nell'ormai lontano 1992, ha invitato all'autodromo di Modena oltre 60 fleet manager aziendali, i quali hanno potuto testare sul campo tutte le novità in termini di tecnologie Adas di tre brand automobilistici. All'evento sono state inoltre coinvolte anche aziende della filiera, come Lojack e Mobileye. "Program Campus", spiega a Fleet&Business il responsabile Pricing & marketing della società, Gian Marco Pucci, "fa parte di una più ampia visione dell'azienda legata a tre aspetti ritenuti fondamentali, ossia la formazione, la consulenza e la sicurezza, sui quali si è voluto investire". A Pucci fa eco

l'amministratore unico, Patrizia Bacci, che precisa: "Per formazione intendiamo l'aggiornamento della forza vendita in tema di nuove soluzioni presenti nel mercato. La consulenza è invece rivolta ai fleet manager, che così possono conoscere meglio i nuovi dispositivi di aiuto alla guida e le alimentazioni alternative per le flotte: l'obiettivo è quello di apportare maggiori risparmi alle aziende e di aumentare la sicurezza dei driver. Perché investire in sicurezza conviene, come dimostra un nostro studio su ben mille veicoli, di cui 500 dotati di Adas. Ebbene,

la presenza di questi ultimi ha consentito di ridurre del 25% gli incidenti, con un abbassamento di costi e di fermi auto del 20%". Visto il successo della prima edizione, Program Campus sarà ripetuto nel corso del 2019, grazie anche all'appoggio dei partner. "Oggi", conclude Pucci, "la vera differenza nei contratti a lungo termine la fanno i servizi. Noi vogliamo offrire ai fleet manager una nuova esperienza, che consenta loro di tenersi informati e aggiornati su tutte le novità, soprattutto quando si parla di sicurezza dei driver". ||