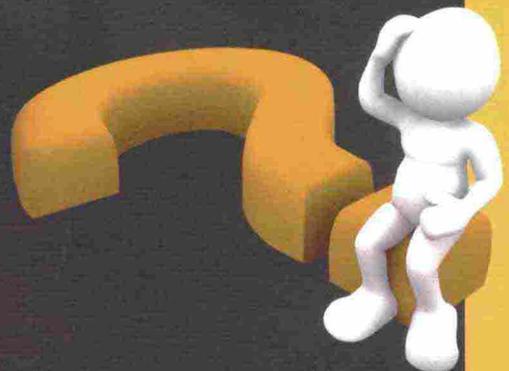


NOVITÀ IN ARRIVO NEL 2020, PARLANO I PROTAGONISTI



LE NOSTRE DOMANDE

1 Quali sono le novità che avete in programma di lanciare nel 2020?

2 Quali sono le prospettive per il settore delle flotte aziendali nel 2020?

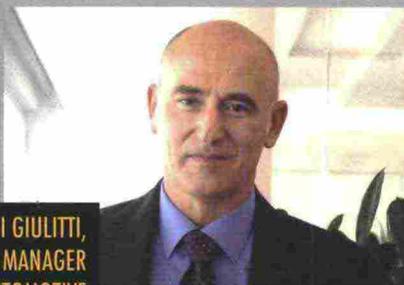
3 In che modo lo sviluppo di un numero sempre maggiore di soluzioni elettrificate sta influenzando sulle scelte dei clienti aziendali? Quali sono le prospettive per la diffusione di queste soluzioni nel segmento business nel 2020?

ALD AUTOMOTIVE: TELEMATICA, FLEET MANAGEMENT E CAR SHARING PROTAGONISTI NEL 2020

1 ALD Automotive Italia è un operatore particolarmente attivo nell'inventare nuove formule di noleggio flessibili che coniughino innovazione e qualità dei servizi. Penso a ALD Carsharing, la formula che consente di creare una flotta aziendale in modalità condivisa, riducendo i costi. Oppure al "ready to share" di Popgo, un noleggio a lungo termine con la tecnologia necessaria alla condivisione.

2 La telematica, i servizi di fleet management e di corporate car sharing, così come quelli di assistenza alla guida saranno sicuramente protagonisti del 2020 e del terzo decennio del Duemila.

3 Oggi circa il 9% della nostra flotta è composto da auto ibride e l'1,5% da auto elettriche. ALD Green è un servizio sul quale investiremo nel 2020. La domanda è destinata a crescere mano a mano che le infrastrutture sul territorio lo consentiranno. La percezione tra i fleet manager sta migliorando. Inoltre l'uscita di nuovi modelli nel 2020 determinerà una ulteriore accelerazione. L'aumento dell'ibrido, invece, procede a ritmo sostenuto, grazie anche alle nuove normative che spingono le aziende verso la mobilità sostenibile.



risponde: **GIOVANNI GIULITTI,**
GENERAL MANAGER
DI ALD AUTOMOTIVE

NOVITÀ IN ARRIVO NEL 2020, PARLANO I PROTAGONISTI

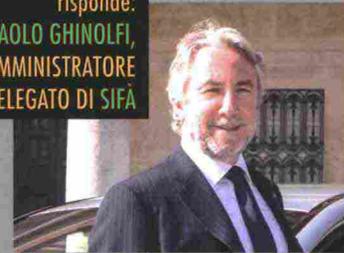
SIFÀ: LA "CIRCULAR MOBILITY" CAMBIERÀ IL MODO DI FARE BUSINESS NEL NOLEGGIO

1 La crescita di **SIFÀ** prosegue; chiudiamo l'anno perfettamente in linea con il piano quinquennale che avevamo definito nel 2015 e il traguardo delle 25mila unità in flotta entro il 2020 è molto vicino. Il nostro principale progetto per il 2020 è denominato 'Circular Mobility', che andrà a definire un nuovo modo di fare business: nella visione di **SIFÀ**, la mobilità del domani è un contenitore circolare, che va dalle materie prime alla produzione e distribuzione dei veicoli fino all'utilizzo, la gestione e lo smaltimento per il riutilizzo. Saremo inoltre pronti a proporre soluzioni NLT anche a livello internazionale grazie ad accordi con partner europei, un passo molto importante e significativo. Apriremo nuovi canali di distribuzione (white labeling), potenziaremo ulteriormente la divisione Van&Go e consolideremo la nostra presenza nel segmento PA.

2 Nei prossimi anni le società di NLT che avranno voglia di investire sulla qualità continueranno a crescere e ad aggiungere vetture alle loro flotte. Questo è un settore che dovrebbe mantenere i volumi del passato. Poi, che l'economia in questo momento freni e che ci sia poca fiducia per fare nuovi investimenti sicuramente ha influenza, dunque continuando così le cose, probabilmente caleranno un pochino i numeri globali. Cambiano le motorizzazioni: c'è l'elettrico puro, limitato dalle autonomie dei veicoli e dalla rete di ricarica ancora carente; c'è l'ibrido, che nella versione plug-in ha delle buone performance, ma oltre un certo chilometraggio la soluzione resta il diesel.

3 Per avere una diffusione significativa di mezzi elettrici dovremo attendere 20 anni ed è quindi assurdo spingere sull'elettrico demonizzando il diesel come è stato fatto in questi anni. Occorre che le alimentazioni siano sostenibili anche per il cliente, e non solo per l'ambiente.

risponde:
PAOLO GHINOLFI,
AMMINISTRATORE
DELEGATO DI SIFÀ



VOLKSWAGEN LEASING, DIGITALIZZAZIONE E NUOVI SERVIZI AL CENTRO DELL'OFFERTA

1 Nel 2020 VWL svilupperà il suo business in diverse direzioni. Prima di tutto con l'aggiunta di servizi collegati alla mobilità come i parcheggi, il corporate car sharing, i servizi di ricarica elettrica (card, infrastrutture per privati e aziende), servizi di noleggio a breve termine collegati al contratto principale di lungo termine, e poi con soluzioni che garantiscono alla clientela retail soluzioni a durata e chilometraggio variabile. La digitalizzazione sarà sviluppata per nuovi canali di vendita e gestione della clientela. Saranno infine estese anche SME/PMI soluzioni già sperimentate con successo con il mondo Corporate.

2 Le annunciate modifiche sulla tassazione delle auto aziendali introdurranno incertezze che le società di noleggio dovranno essere capaci di interpretare per sviluppare proposizioni di car policy flessibili. Continuerà la tendenza delle PMI a spostarsi dal Leasing Finanziario al NLT. Canali come la vendita on line e la diffusione capillare di reti agenziali favoriranno tale allargamento del mercato. In un mercato stabile ci sono migrazioni di quote in base alle logiche commerciali dei vari provider.

3 Il ruolo delle società di NLT di emanazione industriale sarà importantissimo perché medierà tra le esigenze dei costruttori di imporre le vetture ad alimentazione elettrica (più in chiave di conquista di visibilità che di redditività) e le ritrosie dei clienti ad abbandonare l'endotermico per problemi di prezzo e di capillarità percepita dell'infrastruttura di ricarica. L'offerta aumenterà significativamente nel 2020 e ancora di più negli anni futuri, più ancora rispetto alla crescita della domanda. Senza incentivi fiscali la diffusione sarà lenta. Noi lavoreremo per ridurre i dubbi con analisi customizzate sui clienti e con prodotti che aumentino la flessibilità (più auto all'interno dello stesso contratto di noleggio).

rispondono: **CORRADO ACCARDO,**
DIRETTORE MARKETING E CLIENTI
DI VOLKSWAGEN LEASING



La tendenza è verso un consolidamento del ruolo delle captive, le uniche che garantiscono loyalty e fidelizzazione.



GIANNI GRANATA, DIRETTORE
COMMERCIALE DIRECT
VOLKSWAGEN LEASING