

MANCANO LE AUTO, MA NON LE IDEE
PER RENDERE **SEMPRE PIÙ**
PERSONALIZZABILI LE SOLUZIONI
PER LA MOBILITÀ CORPORATE



1
**PROBLEMA CONSEGNE
E PRODUZIONE:
CHE SOLUZIONI AVETE
ADOTTATO PER GESTIRLE
AL MEGLIO?**

ANTONIO STANISCI
DIR. COMM & MARKETING ALD



Laddove ci siano le condizioni, proponiamo l'estensione dei contratti in essere, soluzioni di noleggio a medio termine, sfruttando la nostra flotta – cresciuta in questi mesi anche grazie ad alcuni rientri selezionati –, oppure il rinoleggio di veicoli usati, con ALD 2Life.

ŠTEFAN MAJTÁN
DIR. GENERALE ARVAL ITALIA



Operiamo in stretta collaborazione con le Case per cercare di limitare il disagio dei clienti. Stiamo proponendo, laddove possibile, prolungamenti dei contratti oppure ricorriamo a formule come il pre-leasing o il noleggio a medio termine, con Arval Mid Term.

MATTHIAS MICKE
CEO ATHLON ITALY



Lavoriamo in modo puntuale sui veicoli in pronta consegna e sugli stock, per soddisfare le esigenze più immediate. Inoltre, stiamo programmando con largo anticipo le riunioni con i clienti, in vista del rinnovo dei contratti del prossimo anno.

2
**AVETE RICHIESTE
DI AUTO ELETTRIFICATE?
E STA CRESCENDO
ANCHE LA DOMANDA
DI SERVIZI CORRELATI?**

La richiesta di motori green è in crescita, in particolare per le plug-in hybrid. Da tempo abbiamo deciso di diventare un provider di mobilità integrata e sostenibile. Perciò a breve lanceremo un nuovo prodotto per la mobilità sostenibile dedicato alle pmi e alle grandi imprese.

Le varie tecnologie ibride sono in assoluto le più appetibili sul mercato, ma è in crescita anche la richiesta di auto elettriche. Nei primi nove mesi dell'anno, un terzo dei nostri ordini è relativo a veicoli elettrificati: un trend che proseguirà pure nel prossimo anno.

Il gruppo ha introdotto, tra i primi in Europa, EV nella sua flotta a noleggio nell'ormai lontano 2008. Anche nel segmento dei veicoli commerciali, gestiamo flotte fino al 100% elettriche, il che ci porta una expertise specifica che fa la differenza per livello di servizio e assistenza.

3
**QUALI NUOVI SERVIZI
NEL 2022? CONTINUERÀ
IL TREND DI CONTRATTI
SEMPRE PIÙ FLESSIBILI?
E IL MID TERM?**

L'attenzione verso il noleggio mid term resterà molto forte. Così come per soluzioni flessibili, che noi curiamo con ALD Flex. Diverse, poi, le partnership con grandi operatori come Lynk & Co, Tesla e presto Smart. Infine, puntiamo anche sui nuovi modelli di subscription.

Pensiamo che le soluzioni flessibili si dimostreranno sempre più fondamentali per sopperire alla carenza di veicoli e per il noleggio dei mezzi commerciali leggeri. Crediamo poi che anche le soluzioni di mobilità complementari all'Nlt conosceranno un sempre maggiore sviluppo.

A fronte di sfide sempre più complesse, offriremo pure soluzioni di micromobilità per gestire il cosiddetto "ultimo miglio", da integrare con il noleggio classico e con Rent&Roll, la nostra proposta già flessibile e modulare, che prevede noleggi da uno a dodici mesi.

1

PROBLEMA CONSEGNE E PRODUZIONE: CHE SOLUZIONI AVETE ADOTTATO PER GESTIRLE AL MEGLIO?

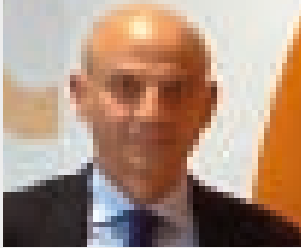
2

AVETE RICHIESTE DI AUTO ELETTRIFICATE? E STA CRESCENDO ANCHE LA DOMANDA DI SERVIZI CORRELATI?

3

QUALI NUOVI SERVIZI NEL 2022? CONTINUERÀ IL TREND DI CONTRATTI SEMPRE PIÙ FLESSIBILI? E IL MID TERM?

MAURIZIO CHIARI
SALES&FLEET DIR. ESMOBILITY



Una gestione proattiva nella rinegoziazione e nella proroga dei contratti, ci consente di attendere l'arrivo delle nuove vetture ordinate, posticipando il rientro di quelle in scadenza. Parallelamente, stiamo invitando le aziende ad accelerare l'invio degli ordini.

L'offerta dei marchi dell'Alleanza, in termini di elettrificazione, è completa: dal full hybrid al full electric, passando per il plug-in. Stiamo lavorando per ampliare la nostra offerta di servizi dedicata alle vetture elettrificate, con novità che arriveranno già nella prima parte del prossimo anno.

La nostra strategia prevede strumenti in grado di andare incontro alla crescente richiesta di flessibilità, tra cui l'auto in abbonamento, che proponiamo assieme ai concessionari. Un altro mercato con un grande potenziale di crescita è quello dell'usato.

DONATO SANTORO
BUSINESS GROWTH DIR. KINTO



Il 2022 sarà ancora influenzato dalla disponibilità di prodotto. La nostra forza è insita nell'essere un'azienda del gruppo Toyota, il che ci permette di ridurre i tempi di consegna rispetto alla media del mercato e di offrire servizi di mobilità complementari.

Dal lancio della prima Prius sono trascorsi 25 anni e oggi Toyota e Lexus sono certamente due brand leader dell'offerta di veicoli elettrificati. Nel 2022 la gamma si rinforzerà ulteriormente con l'arrivo delle nuove NX e Aygo X, oltre che della D-Suv full electric BZ4X.

Rafforzeremo il nostro car sharing, già presente a Venezia dal 2018, anche presso 20 sedi della rete ufficiale Toyota e Lexus in Piemonte, Emilia-Romagna, Lombardia e Sardegna. Poi, oltre all'Nit Kinto One, lanceremo anche un nuovo servizio di subscription pensato per i concessionari.

ALBERTO VIANO
CEO LEASEPLAN ITALIA



Cerchiamo di cogliere tutte le opportunità che ci sono sul mercato di modelli in pronta consegna, ampliando la nostra flotta a medio termine FlexiPlan, e valutando con attenzione eventuali proroghe dei contratti. Stiamo inoltre avviando collaborazioni con costruttori emergenti.

I veicoli elettrici crescono più del previsto, con quote di mercato che vanno dallo 0,5% del 2019 al 2,3% del 2020, a una stima del 4% per il 2021, anno in cui finora abbiamo immatricolato il 50% di auto elettrificate. Grazie pure ai voucher per usare vetture endotermiche alla bisogna.

Oltre alla mobilità sostenibile e al noleggio a medio termine, LeasePlan presidierà altre tre aree di grande potenzialità: i veicoli commerciali, i privati e il corporate car sharing. Un prodotto per la gestione condivisa delle auto che abbiamo lanciato già nel 2019 con Targa Telematics.

LAURA MARTINI
MARK & BUSINESS DIR. LEASYS



Tutti devono essere pronti ad affrontare tempi dilatati di attesa per la consegna dei veicoli, anticipando le proprie attività. Anche rimodellando le car policy aziendali in funzione della disponibilità di prodotto, prorogando i contratti o ricorrendo a nuove forme di noleggio e abbonamento.

La preferenza per vetture elettriche e ibride plug-in cresce sia per le aziende di tutte le dimensioni sia, in particolare in questa fase, per i privati. A loro offriamo proposte ad hoc come i noleggi a km illimitati di Leasys Unlimited e di Leasys Miles o gli abbonamenti con CarCloud.

Puntiamo ad ampliare l'offerta di noleggio incentrato sulla mobilità elettrica, sulla flessibilità e sul perfezionamento continuo della tecnologia, che mettiamo a disposizione della clientela aziendale per la gestione più efficiente della flotta da parte dei fleet manager.

1

PROBLEMA CONSEGNE E PRODUZIONE: CHE SOLUZIONI AVETE ADOTTATO PER GESTIRLE AL MEGLIO?

RAFFAELLA TAVAZZA
CEO E VICE PRESIDENT LOCAUTO



Al momento, stiamo provvedendo a prorogare i contratti in scadenza, quando necessario, offrendo ai nuovi clienti veicoli inizialmente destinati al breve termine o in pre-assegnazione. In questo modo riusciamo a soddisfare qualsiasi esigenza.

2

AVETE RICHIESTE DI AUTO ELETTRIFICATE? E STA CRESCENDO ANCHE LA DOMANDA DI SERVIZI CORRELATI?

Per ora osserviamo che prevale una richiesta orientata per lo più su motorizzazioni termiche, con un forte primato del gasolio, probabilmente a causa della carenza di infrastrutture. Comunque proponiamo varie alternative all'elettrico, il mild hybrid in particolare.

3

QUALI NUOVI SERVIZI NEL 2022? CONTINUERÀ IL TREND DI CONTRATTI SEMPRE PIÙ FLESSIBILI? E IL MID TERM?

Siamo continuamente alla ricerca di nuove soluzioni sempre più flessibili: continueremo comunque a offrire il noleggio a lungo termine nelle varie formule (aperto, libero, sostituzione vettura), oltre al breve e medio termine per la mobilità agile e di cortissima durata.

VALENTINA PEDRAZZOLI
CEO MERCEDES-BENZ LEASE



La priorità è quella di garantire la mobilità dei nostri clienti, ragion per cui abbiamo messo in campo soluzioni dedicate, definite assieme a loro. Insomma, puntiamo su offerte "tailor made", fondamentali per rispondere a ogni singola esigenza.

Da tempo abbiamo lanciato soluzioni per il passaggio all'elettrico. A chi sceglie una full electric offriamo infatti wallbox domestiche o un energy package per la ricarica pubblica. Con FreeLease aiutiamo a inserire in flotta le EV, con la possibilità di restituirle dopo sei mesi.

La flessibilità è sicuramente un elemento chiave della nostra offerta, come testimonia il programma switch&go, che integra nel contratto di noleggio a lungo termine un pacchetto di giornate a bordo di un altro modello. Il tutto incluso in un unico canone.

ITALO FOLONARI
CEO MERCURY



Per garantire la qualità dei servizi abbiamo da tempo una flotta di auto premium. Con cui riusciamo a fornire ai clienti veicoli in pre-assegnazione della stessa qualità di quelli ordinati, riuscendo anche a supplire allo stress cui è sottoposta la rete del breve termine per le auto sostitutive.

Non c'è un incremento sensibile di veicoli ad alimentazione elettrica. Percepisco ampia diffidenza verso autonomia e tempi di ricarica. Però abbiamo introdotto veicoli EV tra i sostitutivi, in noleggio anche mensile. Tra i problemi, pure la gestione delle energy card.

Mercury offre soluzioni di noleggio da un giorno a cinque anni. Per il breve e medio periodo, si sceglie tra le vetture disponibili e noi le offriamo premium e con un servizio di consegna a domicilio, mentre per il lungo periodo aiutiamo i clienti a personalizzarle assieme ai fornitori.

PATRIZIA BACCI
AMMINISTR. UNICO PROGRAM



Una volta appresa la data di consegna del veicolo, sono due le strategie attuabili: gestire il ritardo con una pre-assegnazione di pari livello per i nuovi driver o con una proroga per i contratti in essere; oppure guidare i clienti verso la scelta di prodotti alternativi, in pronta consegna.

La curiosità dei clienti per i veicoli a batteria è di recente cresciuta, ma dietro l'ibridazione e l'elettrificazione della flotta dev'esserci uno studio attento dei percorsi e dei fermi tecnici della vettura. Il servizio correlato più richiesto diventa quindi la consulenza.

Nel 2022 continueremo a puntare sulla flessibilità della nostra offerta e sul Plurimensile Program, andando così sempre più a proporre soluzioni personalizzate sulle esigenze del cliente, in particolare in assenza di vincoli prestabiliti circa la durata del contratto.

1

PROBLEMA CONSEGNE E PRODUZIONE: CHE SOLUZIONI AVETE ADOTTATO PER GESTIRLE AL MEGLIO?

PAOLO GHINOLFI
CEO SIFA



Con un costante confronto con le Case informiamo i clienti in modo tempestivo su ogni aggiornamento dei tempi di consegna, anche con il nostro sistema di quotazione. Per coloro in attesa dell'ordine, offriamo veicoli temporanei in pre-assegnazione o una proroga contrattuale.

2

AVETE RICHIESTE DI AUTO ELETTRIFICATE? E STA CRESCENDO ANCHE LA DOMANDA DI SERVIZI CORRELATI?

La transizione verso la mobilità elettrica è ormai una realtà e la pandemia ha solo accelerato i tempi. Noi abbiamo sviluppato una soluzione di noleggio con la ricarica incluso e siamo gli unici a proporre DKV + Charge, ovvero la carta ibrida che consente tutti i tipi di rifornimento.

3

QUALI NUOVI SERVIZI NEL 2022? CONTINUERÀ IL TREND DI CONTRATTI SEMPRE PIÙ FLESSIBILI? E IL MID TERM?

Offriamo soluzioni flessibili di mid term sull'usato o pre-noleggi attraverso la nostra flotta interna per andare incontro a ogni esigenza di mobilità dei clienti. Secondo noi, la formula dell'abbonamento non è ancora matura per il nostro mercato, ma ci arriveremo.

GIUSEPPE DI MAURO
DIRECTOR B2B STELLANTIS



Tutti i nostri team lavorano quotidianamente per ottimizzare la produzione con coperture e chiusure di stabilimenti, al fine di limitare l'impatto della crisi per i clienti. La carenza di semiconduttori rimane una sfida costante e la nostra produzione continuerà a risentirne nei prossimi mesi.

Il mercato della mobilità elettrificata ha quasi raggiunto la metà delle vendite totali. Stellantis può vantare una gamma capace di presidiare ogni segmento di mercato, grazie anche a una serie di servizi evoluti, tra cui quelli proposti in seguito alla partnership con Free2Move eSolutions.

Aiutiamo i clienti business a raggiungere i loro obiettivi di Tco e di riduzione delle emissioni. E lo facciamo anche grazie a servizi, come quelli di ricarica: con il gruppo Nhoa, abbiamo lanciato il progetto Atlante, con l'obiettivo d'installare 5 mila punti di ricarica rapida entro il 2025.

ANDREA COMPIANI
COO UNIPOLRENTAL



Stiamo provvedendo ad adeguare il nostro parco, di ben 7 mila veicoli, alle nuove esigenze del mercato, per garantire la mobilità ai clienti. Ai quali garantiamo auto in pre-assegnazione, alle medesime condizioni economiche del veicolo ordinato e con gli stessi servizi.

È in via di lancio un'offerta tutto incluso che, oltre ai veicoli elettrici e plug-in, propone tutti i servizi di manutenzione e assistenza, auto sostitutiva o aggiuntiva (per 21 giorni l'anno), la wallbox a casa o le colonnine in azienda - in entrambi i casi assicurate - e la energy card per le ricariche.

Nel 2022 continuerà l'integrazione con le altre società del gruppo (UnipolService, UnipolGlass, UnipolAssistance, UnipolTech), che ha permesso di dimezzare i tempi di fermo tecnico, aumentare la capillarità territoriale e potenziare i nostri servizi di noleggio.

