



Scenari Mobilità multimodale, *ride hailing* e auto condivise: i fatturati crescono grazie alle nuove soluzioni. I contratti più flessibili piacciono ai privati

## Startup & laboratori Il futuro dell'auto in prestito

Le flotte crescono: le grandi società intercettano i bisogni dei clienti grazie a innovazione e soluzioni personalizzate

DI ANDREA SALVADORI

**N**uovi strumenti telematici, contratti di durata sempre più varia e offerte commerciali pensate per allargare il business alla clientela privata. Gli operatori del noleggio investono per rafforzare una posizione — già in crescita — sul mercato.

Arval Italia punta a chiudere l'anno «con un incremento della flotta di circa il 10% rispetto allo scorso anno, raggiungendo così quota 167 mila veicoli — spiega Grégoire Chové, direttore generale della società —. Consideriamo il 2016 un anno positivo, con grandi investimenti sulla telematica, di cui ora è dotata ormai un quarto della nostra flotta, e il lancio di nuove soluzioni come per esempio un'offerta di mobilità complementare al noleggio a lungo termine per contratti che vanno da uno a 24 mesi. È un prodotto sul quale puntiamo molto perché risponde all'esigenza di flessibilità manifestata dai nostri clienti».

### Consulenze

Il 2016 è stato un anno positivo anche per **Alphabet**. «Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti nei primi dieci mesi del 2016, e non solamente sotto il profilo del business

— commenta Andrea Cardinalli, presidente e amministratore delegato —. Merito, fra gli altri, degli ottimi riscontri ottenuti dall'app **Alphabet MobilityServices**, che si candida a essere uno dei servizi di maggior successo tra quelli presenti nel nostro portafoglio. Non nuovo, ma altrettanto importante per la differenziazione, è l'approccio consulenziale della nostra forza vendita, in

grado di supportare il cliente partendo da un'approfondita analisi della flotta, per arrivare ad elaborare soluzioni cucite sulle esigenze del cliente».

Il fatturato di Car Server cresce nel 2016 dell'8% rispetto all'anno scorso, «così come avvenuto d'altronde nel 2015», dice il direttore commerciale Andrea Compiani. Il parco auto a disposizione delle aziende clienti ha superato quota 35mila veicoli, in aumento del 20%. «Lievita pure il numero dei contratti firmati, oltre 11 mila, sempre in crescita del 20%». La fetta più consistente del business di Car Server è legata alle flotte aziendali ma la società italiana sta puntando molto anche sui privati, sulle pmi e sui liberi professionisti, con prodotti mirati. Come i saloni Drive Different riservati all'autonoleggio, uno situato a Reggio Emilia, l'altro a Milano, con una terza apertura prevista a Roma nel 2017.

I risultati di Europcar Italia sono in linea con quelli del gruppo a livello internazionale, con ricavi in crescita nel terzo trimestre del 5,1%. «I giorni di noleggio sono aumentati del 6,5% rispetto allo stesso periodo del 2015, grazie a un andamento positivo nel segmento *leisure* sia per il brand Europcar sia per InterRent, soprattutto in Spagna, Italia e Portogallo», commenta Raoul Colantoni, *managing director* di Europcar Italia.

### Dal core business...

Europcar ha deciso di puntare su nuovi servizi investendo in innovazione tecnologica. «L'autonoleggio resterà il nostro *core business*, mentre per tutto ciò che è mobilità inno-

vativa al di fuori del renting, dal 2014 puntiamo sull'Europcar Lab, laboratorio di startup attivo nella realizzazione di progetti di mobilità — aggiunge Colantoni —. Sono tre le aree su cui siamo focalizzati, le piattaforme di mobilità multimodale, la *ride hailing* e il *car sharing* rivolto sia all'utenza consumer sia a quella business».

### ... alle altre modalità

Il 60% del giro d'affari di Leasys spetta alle grandi aziende, il rimanente 40% al cosiddetto *small business*, pmi e professionisti. «Per questo segmento di mercato, sempre più interessato al noleggio, stiamo mettendo a punto ulteriori soluzioni — commenta Ubaldo Della Penna, responsabile commerciale Leasys. Un altro target al centro dei progetti della società è quello dei privati —. A loro è dedicata la formula *be-free* lanciata con Fca a fine ottobre, che ha già riscontrato oltre cinquemila richieste di preventivi e più di mille ordini confermati». Grazie a questi prodotti, la società «conta di mantenere la prima posizione per numero di veicoli immatricolati nel lungo termine in Italia».

Chiusura d'anno in linea con le aspettative aziendali per Leaseplan. «La flotta raggiungerà circa le 120 mila unità, il fatturato toccherà gli 800 milioni di euro», spiega l'amministratore delegato Alfonso Martinez. La politica commerciale della società guarda alla nascente domanda di flessibilità e di prodotti a medio ter-



mine da parte delle imprese e al mercato dei privati. «Proporriamo un prodotto pensato per richieste di noleggio per periodi più brevi, anche a partire da un mese, adatto per esempio ad aziende che devono gestire picchi stagionali o presenze di personale temporaneo», aggiunge Martinez.

### Il turismo va e lievitano i giorni di noleggio nel breve termine

