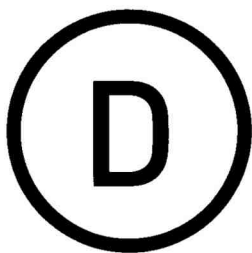


# LE SOLUZIONI GAC TECHNOLOGY SBARCANO IN ITALIA

Una società specializzata in software gestionali con la punta di diamante di CarFleet, il programma per la gestione delle flotte aziendali, con il plus di integrare tutti i dati a disposizione dell'azienda



Dalla Francia sbarca in Italia **Gac Technology**, società software che si propone sul mercato con tre programmi gestionali. Noi ne abbiamo parlato con il direttore generale nonché co-fondatore della società **Matthieu Echalié** insieme a **JM Gonon**, ex amministratore delegato di Alma Consulting Group, che ci racconta come ha fatto a sviluppare la sua società. E, soprattutto, dove vuole arrivare. Grazie anche a **Tiziana Maniezzo**, country manager in Italia della società francese.



## GAC: LA NASCITA E LA CRESCITA

“Nasciamo nove anni fa grazie a una mia intuizione. Sono ingegnere informatico e a quei tempi lavoravo per Airbus” ci spiega Echalié, che prosegue: “abbiamo tre prodotti in portafoglio anche se con il primo, quello probabilmente anche di vostro interesse, ovvero **CarFleet**, facciamo l'80 per cento del nostro fatturato.

**Gac Telecom Fleet**, software di Telecom Expense Management, arriva al 15% e il **GAC Commitment manager**, per la gestione dei contratti, edifici ed attrezzature, al 5%. Dati che naturalmente dicono che dobbiamo crescere anche in questi due segmenti” sottolinea Echalié.

Una crescita che nei primi anni è stata difficile: “infatti noi siamo partiti sin nel 2008 con il nostro primo cliente con una soluzione *web based* non venduta, bensì in affitto, il che ci ha portato nei primi tre anni ad avere un bilancio in negativo, arrivando al pareggio solo al quarto e iniziando a guadagnare soldi solo al quinto anno” racconta Echalié. Che ora, invece, con le spalle piuttosto larghe, vuole andare in Europa.

► Con un prodotto che può



contare su un *dashboard* che riunisce i principali indicatori e allarmi da seguire, con reporting ed indicatori (TCO, PRK, CO<sub>2</sub>, etc), la gestione delle auto in pool, un modulo di preordini, l'analisi dei chilometraggi, la creazione di campagne mail o SMS, le schede dei veicoli completi e dettagliati e molto altro.

“Il 98% dei bisogni espressi dai Fleet Manager di flotte aziendali sono coperti in modo nativo da GAC Car Fleet. I 2% rimanenti sono bisogni ben specifici ai quali rispondiamo con progetto ad hoc. Queste nuove funzionalità sono poi messe a disposizione degli altri clienti.



► 1 settembre 2016

È così che GAC Car Fleet è diventato lo strumento più completo sul mercato francese” commenta **Echalier**.

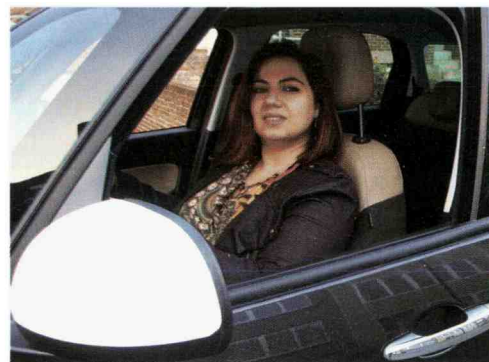
## LA LEADER IN FRANCIA

“Anche se i dati non sono pubblici riteniamo che, con oltre 100 clienti, 160 mila auto gestite, e con un obiettivo di 200 mila nel 2016, siamo i leader in Francia, con il secondo player di mercato che dovrebbe arrivare a 50 mila auto “spiega il manager francese che racconta la sua importante crescita in madrepatria e come vorrà ribadirla anche a livello europeo: “in Francia abbiamo puntano subito sui grandi clienti, come **Bayern, Tfi, France Television** o **Emerson**. Che ci hanno subito aiutato con il semplice passaparola e che sono le stesse che ci hanno spinto ad aprire anche all'estero, proponendoci come un fornitore multinazionale. Con in più un plus che abbiamo praticamente solo noi. Almeno in Europa” sottolinea Echalièr che, grazie all'**HUB GAC Technology**: “Importiamo in media 8 milioni di linee dati al mese per i nostri clienti; noleggio, assicurazione, autostrade, telematica, fuelcard, etc.. Tutti i compiti divora-

tempo legati al Data Entry sono eliminati. In modo che i nostri utenti possano concentrarsi soltanto su compiti a importante valore aggiunto. Un servizio molto apprezzato dalle aziende, grazie alla completa integrazione nel nostro *reporting*, e che fa la differenza rispetto ai concorrenti. Tra cui ci potrebbe essere anche la statunitense **ARI Fleet**, l'unica che fa qualcosa di simile a quello che facciamo noi e che sta pensando di sbarcare in Europa... ecco anche perché la nostra internazionalizzazione”.

## LO SVILUPPO IN EUROPA

La **Svizzera**, sviluppata grazie alla filiale di un cliente francese, il **Belgio**, la **Spagna**, il **Portogallo** e l'**Italia**, “mercati dove dovremmo gestire le flotte di Konica-Minolta già nostro cliente in Francia” dice il numero uno di Gac, e presto vi sarà anche la **Gran Bretagna** e la **Germania** “dove abbiamo un po' di difficoltà a entrare, mentre in Gran Bretagna lo faremo trovando una persona”. Come è successo in Italia, con Maniezzo che spera di chiudere un 2016 con un paio di clienti, “e una quindicina nel 2017” afferma la Fleet Manager, come ama definirsi lei stessa, “prestata” alla



società francese. Con l'obiettivo di portare una parte dello sviluppo anche nel nostro paese, “con uno o due persone che si occupino di sviluppare le integrazioni, ad oggi tutto concentrato a Lione dove lavoriamo in 28” spiega Echalièr, “e da dove gestiamo parchi auto da 100 a 32 mila auto, soprattutto a noleggio a lungo termine, con il 15/20% al massimo in proprietà. Abbiamo anche un cliente con 17 auto. Ma con queste dimensioni non ne vale la pena”. Quindi addio alle tante Pmi italiane, mentre le società di Nlt stanno parlando con Gac: “In Francia **Leaseplan** ci ha chiesto di essere loro fornitore, ma abbiamo anche incontrato **Alphabet** o **Arval**. E lo faremo anche in Italia per integrare i dati dei loro clienti che saranno diventati anche i nostri” chiosa Echalièr, che sottolinea che essere indipendenti tra tutti gli attori della filiera “aiuta a integrare tutti i dati di mercato, per poi dare un *output* il più possibile completo e chiaro”. Per un reporting che fa la differenza. Sia per l'ufficio che gestisce le flotte in maniera operativa, sia per l'amministrazione che ha tutti i dati e le fatturazioni, in formato elettronico, a portata di mano.

