

# BUSINESS

INTERVISTA ESCLUSIVA

**Massimo Maccaferri:**  
La regola d'oro contro  
la crisi? Diversificare



LE STRATEGIE PER SVILUPPARE AFFARI IN ITALIA E ALL'ESTERO

## ASSICURAZIONI

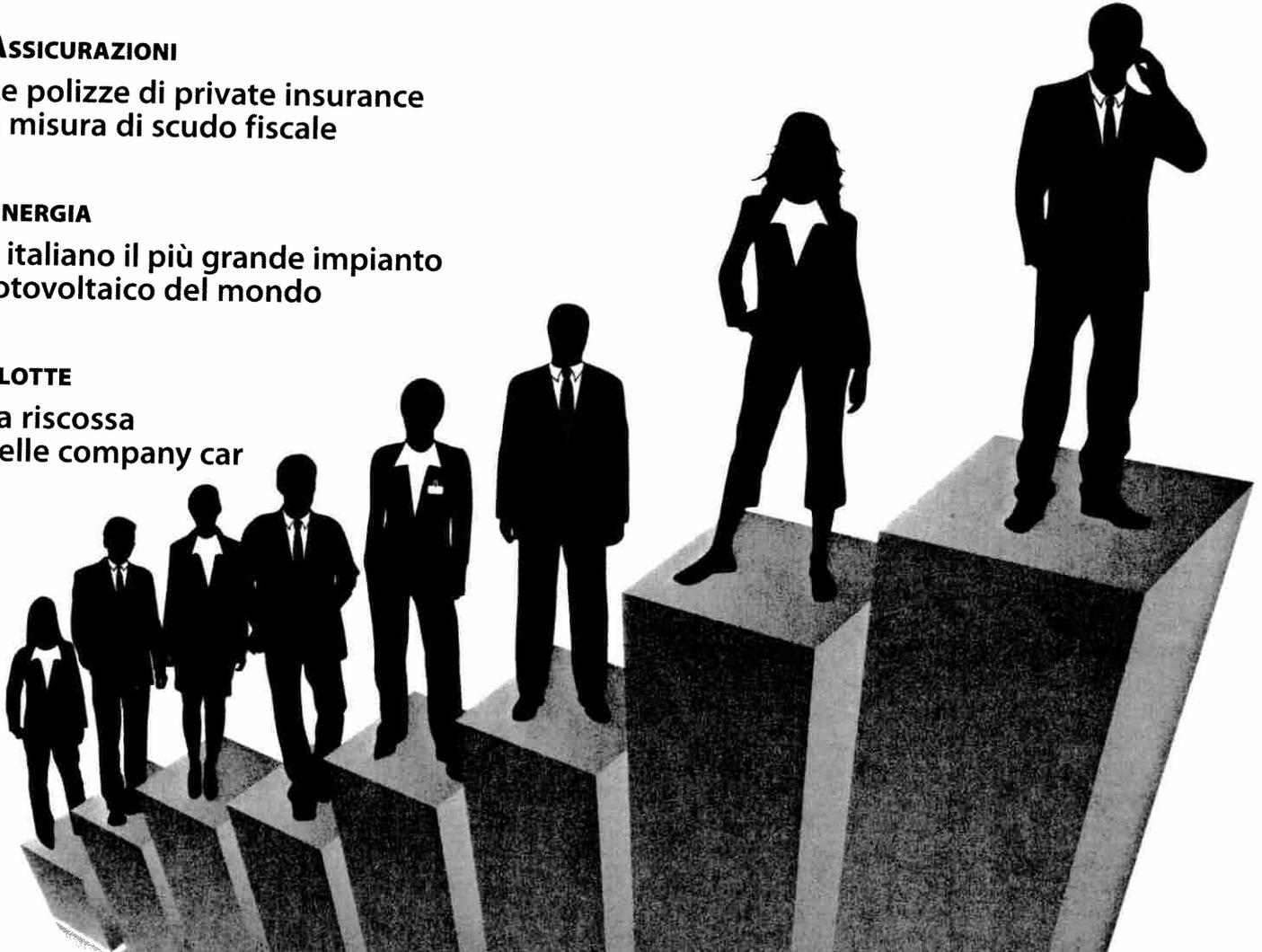
Le polizze di private insurance  
a misura di scudo fiscale

## ENERGIA

È italiano il più grande impianto  
fotovoltaico del mondo

## FLOTTE

La riscossa  
delle company car



# I 140 manager più quotati

**ESCLUSIVO:** TUTTI I NOMI DEI TOP EXECUTIVE PIÙ CONTESI DALLE GRANDI AZIENDE

€ ~~7,80~~ € 3,50

Anno 10 - n° 11  
Novembre 2009



9 771593 033003 90011

all'interno articoli da

**Economist Intelligence Unit**

The  
Economist

# La riscossa delle company car

**Noleggio a lungo termine** Il mondo delle flotte aziendali cerca nuovi target da aggredire e trae ispirazione dall'estero. Sperando, nel 2010, di superare lo stallo delle immatricolazioni

I vantaggi del noleggio a lungo termine sono indubbi: saving in termini di costi, outsourcing di gestione e la sicurezza di avere spese trasparenti, pianificabili e flessibili, senza oneri aggiuntivi. Ma il dictat 'fare economia prima di tutto e su ogni fronte' non ha risparmiato il mondo del long term rent. E così molte aziende – anche se non rinunciano a trasferire a terzi ogni incombenza relativa al parco auto e ogni forma di rischio legato alla proprietà dei mezzi, ottenendo servizi di manutenzione e assistenza tecnica, assicurativi, amministrativi (dalla carta carburante a multe, rimborsi, fatturazioni, gestione sinistri) – hanno deciso di rivedere la propria car policy. Allungando, per cominciare, la durata dei contratti in essere, da 32 mesi a 44 mesi in media. Una mossa generalizzata che ha provocato nei primi nove mesi del 2009 il crollo delle immatricolazioni, che hanno toccato un -30 per cento.

Una sofferenza estesa anche a gran parte d'Europa, come sottolinea Gianluca Soma, amministratore delegato di Ald International: il barometro dei contratti in Eurolandia parla di un calo medio nei primi tre mesi del 2009 del 25-30%, con apici negativi del -50% in Spagna, seguiti dal -30 di Inghilterra e Portogallo. Uno stallo che interessa anche l'Europa occidentale e centrale (Repubblica ceca e Polonia in particolare) e che ha risparmiato solo i territori di Russia, Romania e Ucraina, dove il noleggio a lungo termine è un settore particolarmente giovane e con ampi margini di crescita.

## Il 2009 dovrebbe chiudersi in flessione

«Dopo oltre un decennio di incrementi a doppia cifra – spiega Pietro Teofilatto, direttore dei servizi di locazione a lungo termine di Aniasa – tra gennaio e settembre 2009, in Italia la



riduzione della nuova contrattazione, per effetto della richiesta di un prolungamento di circa 12 mesi di quella in essere (che permette di ottenere anche una riduzione del canone dal 5 al 10% per il fatto che il veicolo è datato), ha fatto conoscere al noleggio a lungo termine il segno negativo. Che porterà il



**Pietro Teofilatto**  
direttore dei servizi di locazione a lungo termine di Aniasa

2009 a chiudersi con una contrazione dell'immatricolato del 25 per cento. Non solo. Nell'ambito delle flotte, i decision maker orientati a ridurre spese e consumi di carburante, tendono a rivedere al ribasso il segmento del veicolo (riducendo cilindrata e categoria), a modificare gli accordi presi con il noleggiatore eliminando alcuni servizi e a volte arrivano a diminuire le dimensioni del parco auto. Tanto che per la ripresa bisognerà attendere il 2010, in particolare l'ultimo trimestre, quando è previsto il rallentamento della crisi economica in atto».

## Le misure di sostegno dedicate alle aziende

Di fronte a questa congiuntura sfavorevole e all'insegna dell'austerità, il mondo del long rent a car chiede misure di sostegno dedicate all'auto aziendale. «Visto che gli incentivi al nuovo hanno penalizzato il valore residuo, chiediamo che il Governo realizzi un intervento che favorisca

## Un saving garantito del 20-25%

La soluzione più conveniente per la flotta aziendale: il noleggio a lungo termine è una formula win win per operatori e clienti. Dati alla mano. Secondo un'analisi compiuta da LeasePlan Italia da luglio 2008 a luglio 2009 l'onere complessivo che un'azienda ha sostenuto per un'auto in proprietà con una percorrenza di 30 mila km ammonta a 15.245 euro. Una cifra rilevante, anche se leggermente in calo, pari a un -2,78% (436 euro) rispetto all'anno precedente per effetto della contrazione della quotazione dei carburanti. In particolare, le spese fisse (il finanziamento del prezzo della vettura, l'ammortamento annuo, i premi di assicurazione rc auto, incendio, furto, la tassa di proprietà e le spese aziendali di amministrazione), che rappresentano il 70% del costo di esercizio totale, sono aumentate del 4,13 per cento. In questo scenario, le società di noleggio consentono di praticare canoni la cui somma è inferiore anche del 20-25%, rispetto a quanto un'azienda sostiene per acquistare e gestire direttamente le auto che utilizza.

le società di noleggio che vendono usato recente, euro 4 ed euro 3, vale a dire auto con un anno e mezzo di vita che, tra l'altro, inquinano meno – dichiara Teofilatto –. Riteniamo necessario, inoltre, un aumento almeno al 50% della quota deducibile dell'Iva che produrrebbe maggiori entrate per l'erario. Va ricordato infatti che in Italia oggi abbiamo un'aliquota al 40% (mentre in Germania e Inghilterra si arriva al 100%) – prosegue Teofilatto –. Risulta urgente anche aggiornare il tetto limite riguardo la possibilità di dedurre l'auto come costo aziendale fermo alla finanziaria del 1988 a 1.750 euro circa».

### Pmi e partite Iva: i nuovi target da aggredire

Per questo comparto molto concentrato (secondo Aniasa i primi tre operatori controllano oltre il 55% del mercato e i primi dieci il 90,3%) e che solo l'anno scorso ha sostenuto per il 15% l'intero settore dell'automotive con il 31% delle immatricolazioni per uso aziendale (conteggiando noleggio, leasing e proprietà), vi sono, però, alcune potenzialità ancora da esplorare. «Se oggi il noleggio a lungo termine accusa difficoltà vanno fatti alcuni distinguo, individuando le problematiche che dipendono da una situazione strutturale – fa presente Pier Luigi Del Viscovo, direttore del Centro studi Fleet & Mobility –. Questo setto-

re, infatti, che conta 540 mila auto è ormai maturo. Ma potrebbe crescere ancora aggredendo nuovi target quali le partite Iva, i professionisti e le ditte di piccole dimensioni. E per farlo serve un prodotto con meno servizi e, quindi, più economico, oltre a canali di vendita dedicati quali concessionarie, web e call center».

### I modelli di business made in Usa

In questo senso, uno sguardo all'Europa ci permette di osservare formule di business alternative che potrebbero ispirare dei cambiamenti dell'offerta anche in Italia, da applicare nei prossimi cinque-dieci anni. «Se



**Pier Luigi Del Viscovo**  
direttore del Centro studi  
di Fleet & Mobility

### GE CAPITAL

## Il risparmio vale 150 milioni di euro

Un'oculata gestione del parco auto consente di risparmiare fino a 900 euro l'anno per ogni singola vettura. È la conclusione di una ricerca condotta dall'istituto finanziario europeo Ge Capital, che analizza la car policy di un campione di 700 aziende distribuite in nove Paesi europei (Belgio, Francia, Germania, Italia, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia e Inghilterra), per un totale di 170 mila veicoli. «Sono state individuate diverse aree all'interno delle quali è possibile fare economia – fanno sapere dalla società –: 96 euro l'anno possano essere recuperate da una corretta gestione del carburante, 60 euro da un'efficiente scelta dell'assicurazione, 156 euro dall'adeguata definizione delle auto da inserire in flotta. Le restanti voci di risparmio riguardano, poi, le emissioni di anidride carbonica e le tasse e consumi a esse legati (192 euro l'anno), l'assegnazione delle auto (276 euro) e la gestione dei pneumatici (120 euro)». Moltiplicando, poi, i 900 euro potenzialmente risparmiabili per flotta, lo studio stima in 150 milioni di euro l'anno la cifra che le aziende europee potrebbero economizzare rendendo più efficiente la gestione del parco auto.

le Pmi sono storicamente poco attratte dal noleggio a lungo termine (oggi infatti le auto aziendali nelle piccole e medie imprese rappresentano solo il 27% del totale contro il 62% della Germania e il 57% del Regno Unito) è utile osservare i modi di lavorare degli operatori del settore oltreconfine» avvisa Soma di Ald International.

Ogni Stato ha infatti le proprie peculiarità nell'offerta del servizio: in Gran Bretagna, per esempio, non è quasi mai compresa l'assicurazione, in Francia è rara l'auto sostitutiva. Ma in particolare gli Stati Uniti adottano un modello interessante, meno ricco di servizi e che va nella direzione di una condivisione dell'incognita di rivendita dell'usato con il cliente. «Negli Usa,

le società di noleggio sono sollevate dal rischio del valore residuo – precisa Soma –. Per le grandi flotte, in particolare, si applica un prodotto cosiddetto 'open end' di puro fleet management: vale a dire i noleggiatori acquistano il mezzo, lo tengono in bilancio, ma ne gestiscono solo alcuni servizi per conto del cliente, senza oneri assicurativi e di manutenzione, in cambio di un fee mensile. Inoltre, il rischio del valore residuo viene trattato fissando un valore ritenuto equo da parte della società di noleggio che cerca di rivendere il veicolo al meglio: se ci gua-

dagna, restituisce la differenza della somma al cliente, in caso contrario è quest'ultimo a dover corrispondere del denaro. Un metodo innovativo, esportabile anche in Italia, dove si potrebbe pensare inizialmente a una via intermedia, ovvero un modello open book che applichi i concetti di profit e loss sharing, di condivisione dei profitti e delle perdite e che, tra l'altro, consente di proporre un canone giusto, basato sulla vera aspettativa di rivendita».

Come si vede, anche il ruolo del fleet manager diventa sempre più complesso, ma le maggiori responsa-

bilità si scontrano con una realtà di scarsa valorizzazione di questa funzione in Italia. «Spesso la gestione delle flotte viene affidata ad altre divisioni: dall'ufficio acquisti (24%) e risorse umane (14%) alla finanza (25%), al general management (23%) con una conseguente scarsa disponibilità di tempo e di strumenti a disposizione per monitorare adeguatamente la flotta e valutarne gli impatti in termini di costi» conclude Massimiliano Nunziata, amministratore delegato di GE Capital Solutions Italia.

di Cristina Botter

## VALORE RESIDUO

### Usato, tutte le potenzialità da cogliere

Già nel 2008 il fenomeno era evidente: le vendite di auto usate registravano un calo del 6,8% sull'anno precedente, pari a 2.965.273 unità. E anche quest'anno le prospettive per i valori residuali degli operatori del noleggio a lungo termine che rivendono l'usato a fine contratto non appaiono positive.

«Un impatto negativo sul mercato dell'usato – sottolinea Franco Oltolini, direttore generale di CarNext, società specializzata nella vendita di auto usate provenienti dalle flotte in noleggio a lungo termine di LeasePlan Italia – si potrebbe avere qualora, come sembra scontato, vengano rinnovati gli incentivi alla rottamazione per sostenere la domanda di auto nuove. Per evitare che l'usato risenta di queste misure

chiediamo di prevedere, come già accade in Germania, un contributo di 500 euro per coloro che acquistano un usato euro 3 o euro 4 e rottamano un euro 0, euro 1 o euro 2 – sottolinea Oltolini –. In più, a causa dell'imposta elevata che colpisce i trasferimenti di proprietà (pari a circa 400 euro, contro i 26 della Germania o i 200 della Francia, ma inesistente per esempio in Regno Unito), in Italia il rapporto tra acquisti di auto usate e nuove è meno elevato rispetto al resto d'Europa: parliamo di 136 veicoli usati ogni 100 nuovi contro i 240 di Francia e Germania e i 360 del Regno Unito».

Per sopperire a questa situazione, le società di rent a car si sono organizzate, nei modi più diversi, rendendo più attraente l'offerta. CarNext, per cominciare, che commercializza circa 35 mila veicoli usati l'anno, l'85% dei quali a commercianti e partite iva, punta sull'affidabilità come valore aggiunto, rappresentata dalla certificazione Iso 9001 e da una garanzia di 24 mesi rispetto a quella di 12 mesi generalmente concessa sul mercato e, in più, riconosce il passaggio di proprietà gratuito a chi compra



**Franco Oltolini**  
direttore generale di CarNext

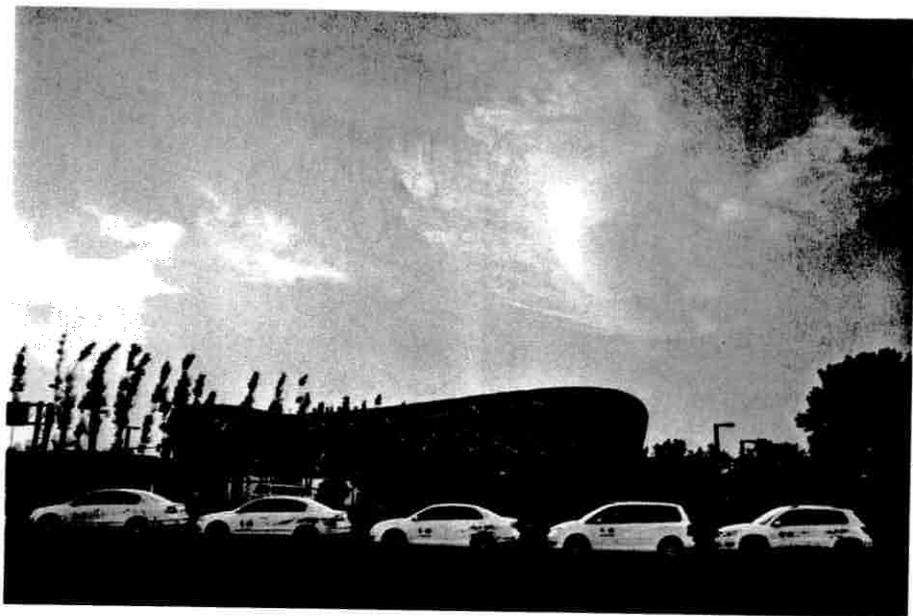
un usato rottamando un euro 0, 1 o 2. A Fiumicino, Ge Capital ha invece dato vita alla prima vendita all'asta di veicoli usati provenienti dal noleggio per rivenditori e concessionari, mentre Arval ha inaugurato quest'estate i primi punti della sua catena di outlet dedicati all'usato. «In sette nodi nevralgici in Italia (Bologna, Padova, Roma, Napoli, Firenze e Serravalle) convogliamo le auto ex noleggio con un'età media di tre anni, euro 4 o superiori e provviste di una "carta d'identità", una sorta di vera e propria scheda che certifica ogni piccolo intervento o manutenzione

sul veicolo da quando è stato immatricolato al momento della cessione – spiega Paolo Ghinolfi, amministratore delegato e direttore generale di Arval –. Inoltre, per queste vetture, garantiamo la possibilità di servirsi di scontistiche riservate presso una primaria compagnia assicurativa italiana e presso un network di oltre 1.000 officine e gommisti convenzionati».

Infine, ha puntato sul web Leasys che con il brand Clickar Usato Doc, propone una selezione certificata di auto provenienti dalle flotte Leasys e Savarent (le due società di noleggio a lungo termine controllate da Fga Capital, joint venture tra Fiat Group Automobiles e Crédit Agricole). Le auto sono acquistabili direttamente online, sia attraverso aste in rete sia attraverso la prenotazione dei veicoli visualizzati in una vetrina virtuale contenente informazioni dettagliate sui modelli. Sono stati infatti creati due siti, uno dedicato ai clienti privati e uno agli operatori professionali che nel 2008 hanno venduto circa 10 mila veicoli (il 30% del venduto usato totale pari a 25 mila unità) e 5.500 nel primo semestre 2009.

# Sfida all'ultima innovazione

**Società di renting** Dagli operatori in arrivo una carrellata di servizi inediti per distinguersi su un mercato sempre più competitivo. E per soddisfare nuovi target e trend emergenti



parco auto, le proiezioni di budget e di rinnovo ordini previste dal contratto, il riepilogo dei costi sostenuti nel loro dettaglio (dal canone alle multe), fino alla sezione di Clear Solution dedicata all'impronta ecologica del parco auto e iQuote che dà la possibilità di chiedere la rettifica di un servizio o di effettuare un ordine di acquisto. E gli effetti di questo processo di controllo sono importanti: il lavoro di analisi della flotta si concentra in meno di mezza giornata, contro i due giorni settimanali generalmente dedicati da parte dei responsabili dei parchi auto aziendali e la contrazione della spesa è notevole – prosegue Loi –. I fleet manager hanno, infatti, a disposizione la visualizzazione di indicatori chiave di performance delle car company (dal livello di emissioni di anidride carbonica alle proiezioni su chilometraggio e durata dei veicoli) e dei costi complessivi: di conseguenza sono in grado di individuare opportunità di risparmio basandosi su informazioni aggiornate completamente informatizzate».

## I tool informatici per il controllo dei costi

Con versioni diverse, anche altre società stanno presidiando le potenzialità dell'e-business. Arval – che chiuderà l'anno con 130 mila auto gestite in Italia e oltre 6 mila veicoli in Europa per un giro d'affari complessivo di 700 milioni di euro (che anche nel 2009 godrà di un trend di crescita dell'8%) – ha attivato un sistema di monitoraggio via web della flotta chiamato Analytics, sistema di reporting via web, indirizzato ai fleet manager, che consente un monitoraggio puntuale sulla flotta, sui suoi utilizzi, sulle emissioni di CO<sub>2</sub>. Mentre sempre in tema di reportistica informatica della flotta, un'attenzione particolare all'opportunità di riduzione strutturale del total cost of ownership, vale a dire del complesso di voci

Per le società di noleggio a lungo termine la parola d'ordine è innovazione: ovvero garantire ai clienti servizi che trasmettano un ulteriore valore aggiunto al pacchetto standard del lungo termine, meglio se esclusivi rispetto alla concorrenza. Un trend sempre più evidente, come risulta dalla voce dei diretti protagonisti. Impegnati a registrare e a soddisfare le più diverse esigenze del mondo aziendale, dalla multinazionale alle partite Iva. Tra i tanti bisogni emergenti da assecondare sul fronte delle car company, la pole position delle preferenze va assegnata alla reportistica web.

Nell'era dell'accesso e della trasparenza dei dati, la possibilità del monitoraggio online è, infatti, un plus sempre più importante per le imprese clienti. Non a caso GE Capital, divisione di General Electric specializzata nel noleggio a lungo termine, ha creato una soluzione ad hoc per la gestione elettronica del parco auto a noleggio, iManage, che garantisce saving di tempo e di denaro. «Abbiamo elaborato una se-

rie di strumenti web che consentono di verificare in tempo reale gli effetti delle azioni del fleet manager sulla propria flotta, in particolare i risultati d'implementazione delle applicazioni di car policy – esordisce Riccardo Loi, key solutions leader per l'Italia di GE Capital Solutions –. Si tratta di database contenenti la situazione anagrafica del



**Riccardo Loi**  
key solution leader per l'Italia di GE Capital Solutions

che compongono il costo totale di una vettura aziendale, la riserva LeasePlan Italia. «I fleet manager che utilizzano la nostra soluzione Saving Accelerator – spiega Jaromír Hájek, amministratore delegato di LeasePlan Italia – sono in grado di esaminare nel dettaglio tutte le voci di costo legate alla flotta aziendale (manutenzione e pneumatici, svalutazione, interessi, carburante, tasse, assicurazioni) e d'individuare le opportunità di risparmio: dalla riduzione del numero di marche alle migliori condizioni di acquisto, dall'adozione della fuel card alla scelta dell'alimentazione corretta in ragione dei chilometraggi percorsi, dall'ottimizzazione della durata e percorrenza dei contratti di noleggio fino all'introduzione di meccanismi di franchigie assicurative a carico dei driver maggiormente sinistrosi – annuncia Hájek –. Il tutto

in un'ottica di completa trasparenza chiamata 'Calcolo a libro aperto': l'azienda cliente può infatti conoscere in tempo reale l'andamento delle spese e il risparmio rispetto alle cifre a budget, che viene restituito al momento della vendita dell'usato al termine del contratto, mentre le perdite vengono assorbite da LeasePlan. In più la presenza internazionale della società, che gestisce 1,3 milioni di auto in 30 paesi, rende questo report uniforme, costituendo una global solution importante per le multinazionali che devono amministrare le flotte in più Stati».

### Le nuove frontiere delle green car

Un altro trend emergente è rappresentato dal fenomeno delle green car: veicoli 'puliti' sempre più presenti nelle flotte aziendali perchè oltre a in-



**Jaromír Hájek**

amministratore delegato di LeasePlan Italia

quinare meno, hanno consumi ridotti e consentono sconti sul canone di noleggio, in quanto gli operatori possono rivenderli più facilmente al termine dell'utilizzo.

La fotografia di Aniasa sul tema è nitida: «Se nel primo semestre del 2009 i diesel (per due terzi dotati di filtro antiparticolato) continuano a essere i preferiti, con il 74% delle immatricolazioni per uso noleggio (sia a breve che a lungo termine), crescono anche le auto con alimentazione a benzina ed emissioni di CO<sub>2</sub> inferiori a 140 g/km, passate dal 18 al 20% del totale delle immatricolazioni – precisa Teofilatto –. Dati, questi, speculari alla predominanza (con il 65%) nella classifica delle vetture più gettonate per le flotte aziendali, di veicoli di segmenti A e B e C (fino a 1.500 cc).

Certo, le auto ad alimentazione alternativa sono ancora un numero limitato, ma la crescita nella prima metà del 2009 c'è stata (+2%), mentre è ancora marginale l'ibrido, in quanto riguarda pochi modelli». Una constatazione confermata anche dalle analisi firmate LeasePlan. Secondo le quali diminuiscono dimensioni, cilindrata e di conseguenza consumi ed emissioni delle auto aziendali.

«Abbiamo posto a confronto le caratteristiche delle auto da destinare al noleggio a lungo termine acquistate nel 2007 e nel 2008 da LeasePlan Italia e il campione, ampio e rappresentativo, mette in evidenza una chiara tendenza al downsizing delle auto che entrano nei parchi auto aziendali – fanno sapere da LeasePlan Italia –. Le principali

NASCE IL 'QUASI NUOVO'

## Il low cost conquista anche il noleggio



**Fabrizio Ruggiero**

general manager di Leasys

Per rispondere ai bisogni di risparmio delle aziende Leasys – società attiva nei servizi automotive di FGA Capital (joint venture tra Fiat Group Automobili e Crédit Agricole) – ha inaugurato la frontiera del noleggio low cost, con il brand 'QuasiNuovo'. «Lanciato ad aprile 2009, il servizio consiste nel noleggio di veicoli usati, auto e mezzi commerciali, con massimo di 18 mesi di vita e 45 mila km – dichiara Fabrizio Ruggiero, general manager Leasys, che gestisce una flotta commerciale di oltre 100 mila veicoli per un fatturato di 512 milioni di euro e 8 mila clienti –. La formula ha una durata massima di 42 mesi (con un minimo di 12 mesi) e

permette di risparmiare fino al 20% del canone tradizionale, in altre parole aziende e liberi professionisti possono avere un'auto di alta gamma al costo di una media. Inoltre c'è la possibilità di scegliere tra due opzioni: una più 'leggera', con pochi servizi, dedicata per esempio alle officine, e una all inclusive che permette di comporre la più ampia gamma di coperture, dall'assistenza su strada alla tutela legale al servizio gomme. Nel servizio infine sono comprese alcune peculiarità di Leasys: una flotta fatta di motorizzazione gpl e metano, la possibilità di noleggio di veicoli commerciali industriali e mezzi speciali allestiti (tramite la divisione Cargo Solutions) e la vasta rete di assistenza composta da più di 2.200 centri di manutenzione e controllo e da oltre 12 mila tra carrozzerie, gommisti e officine (che gestiscono gli interventi in garanzia) a cui si sommano i 151 Leasys Point, speciali centri polifunzionali, partner preferenziali nell'assistenza ai driver, presenti in tutte le province italiane» conclude Ruggiero.



**Giovanni Orlandini**  
amministratore delegato di Car Server

variazioni intervenute tra il 2007 e il 2008 riguardano una sensibile riduzione della cilindrata: la quota della classe tra 1.000 a 1.499 cc balza dal 29% al 41%, mentre quella da 1.500 al 1.999 cc scende dal 61% al 50%. Con un impatto immediato sul consumo di carburanti: le vetture che 'fanno' meno di 6 litri per 100 km salgono, infatti, dal 21% al 32%».

### Le proposte anti emissioni dei noleggiatori

I singoli noleggiatori, da parte loro, si stanno attrezzando con offerte in linea con la maggiore sensibilità ecologica della clientela business, sollecitata anche dalla possibilità d'incorrere nelle sanzioni dell'Unione europea, impegnata a ridurre del 25% le emissioni di anidride carbonica delle nuove autovetture entro il 2012 (pari a 120 grammi per km): da Car Server che, come spiega il suo amministratore delegato Giovanni Orlandini, vanta il 50% della flotta costituito da auto Fiat "brand che risulta essere il più impegnato contro le emissioni di anidride carbonica" a Leasys che sta elaborando, sempre con Fiat, un pacchetto di noleggio verde a partire dalla gamma Fiat Pur-O2 e Fiat Natural Power a doppia alimentazione metano-benzina, fino ad Ald Automotive, che, presente in 39 Paesi con una flotta di oltre 737 mila veicoli, ha creato un programma per una gestione ecocompatibile della flotta (Ald Bluefleet) che permette di supportare



**Gianluca Soma**  
amministratore delegato di Ald Automotive

il cliente nella scelta dei veicoli con alimentazioni a minore impatto ambientale, di monitorare le emissioni e i consumi della flotta in essere, grazie al software di gestione Focus OnLine, e quindi d'identificare le azioni atte a ridurre. LeasePlan, nel progetto GreenPlan, permette addirittura di effettuare un benchmark sulla media italiana del parco auto in commercio e, grazie a

### LA PAROLA A VOLKSWAGEN

## Per le car company, modelli su misura

Il dinamismo da parte del mondo del noleggio sul fronte della mobilità sostenibile è supportato dall'impegno delle case automobilistiche. Come dimostra la case history di Volkswagen, all'avanguardia nella ricerca di tecnologie in grado di ridurre l'impatto ambientale e limitare i consumi. «Entro la prossima primavera introdurremo sul mercato la seconda generazione della Passat BlueMotion (che gode degli ecoincentivi statali, fino a 1.500 euro), la Passat BlueTDI e la Passat TSI EcoFuel a metano (che può ricevere fino a 5 mila euro di contributi): esempi concreti di una nuova filosofia, definita 'BlueMotionTechnologies', un sigillo che riguarda tutte le tecnologie in grado di ridurre in modo significativo il consumo di carburante e le emissioni di anidride carbonica – fanno sapere dalla casa –. Sotto questa sigla, infatti, si riuniscono soluzioni quali il nuovo sistema start/stop, il dispositivo per il recupero di energia



La Touareg Hybrid

(SCR-Kat) e il catalizzatore ad accumulo di Nox (già impiegato negli Stati Uniti con successo) la trazione elettrica e i sistemi ibridi, nonché sistemi di alimentazione oculati, quali il nuovo TSI EcoFuel».

In più Volkswagen apre un'altra finestra sul prossimo futuro con i prototipi della nuova Touareg Hybrid. «Stiamo parlando di modelli con consumo medio inferiore a 9 litri di carburante per 100 km, ed emissioni di anidride carbonica sotto i 210 g/km – annunciano dalla società –. Particolarmente adatti al mercato delle flotte aziendali: d'altronde il nostro marchio, che nel periodo gennaio-settembre 2009 ha toccato una quota di mercato nelle company car del 6,1%, oltre a investire nell'ambiente con le

versioni Gpl, Bifuel, Ecofuel e BlueMotion, in un'ottica di riduzione delle emissioni nocive e dei consumi e conseguentemente dei costi di esercizio, da sempre si contraddistingue per il mantenimento del valore dei propri modelli nel tempo e vanta un'offerta in grado di soddisfare le diverse esigenze dell'azienda cliente. A partire dalla nuova Polo, presentata a settembre, adatta alle società con preponderanza di utilitarie nel loro parco auto o che puntano a un downsizing della loro flotta senza rinunciare al comfort della vettura».

questo confronto, ogni auto della flotta aziendale si vede assegnata una 'energy label' che indica il livello di ecocompatibilità rispetto alla media italiana, secondo una scala in sette livelli da A (auto a basso impatto ambientale) a G (auto molto inquinanti). Mentre Arval, con l'offerta Ecopolis Fleet, fornisce alle aziende clienti un prodotto green a tutto tondo: calcolo delle emissioni di CO<sub>2</sub>, consulenza globale per la composizione di nuove flotte a basso im-

patto ambientale, compensazioni delle emissioni attraverso la riforestazione di aree verdi.

#### **L'offerta per le partite Iva**

Importanti, inoltre, le iniziative dedicate dagli operatori ai nuovi target di riferimento del noleggio a lungo termine: le Pmi, il popolo delle partite Iva e le ditte individuali, impegnati a decomprimere i costi fissi relativi al parco auto. In particolare, Ald Automotive

ha pensato a una soluzione riconducibile al concetto di 'funzione d'uso'. «Si tratta di un'offerta modulare secondo la formula 'pay per use' che permette d'includere solo i servizi di cui si necessita – fanno sapere da Ald Automotive –. Inoltre, sempre per andare incontro alle specificità di questa nuova tipologia di clientela, garantiamo la partnership con una rete di concessionari dealer multimarca su tutto il territorio».

*di Cristina Botter*