

L'inchiesta

Le strategie di **Alfonso Martinez Cordero**, managing director di **LeasePlan Italia**, leader nell'autonoleggio a lungo termine: disegnare la **formula sul cliente**

Ora le flotte fanno rotta sui privati

Marco Marelli

Alfonso Martinez Cordero è Managing Director di LeasePlan Italia SPA. Azienda leader nel settore dell'autonoleggio, con più di cinquant'anni di storia, e un utile netto cresciuto nel 2013 del 35% a livello globale. In Italia LeasePlan gestisce 110 mila veicoli con circa 560 persone ed è presente a livello nazionale con sedi a Roma, Milano, Bologna, Genova e Bolzano. LeasePlan ha fatturato nel 2013 780 milioni di euro.

Dalla sua posizione privilegiata come vede la situazione attuale?

«La crisi forte e repentina ha portato le immatricolazioni da 33,4 a 23,6 miliardi di euro. Ciò ha messo in discussione gli assetti del mercato e della distribuzione, innescando profondi cambiamenti. Il mercato ora si sta riprendendo e le prospettive appaiono abbastanza positive. Secondo il 13° Rapporto ANIASA, nel 2013 e nei primi mesi dell'anno in corso il settore del noleggio a lungo termine per le flotte aziendali è tornato a crescere: il noleggio auto vede un fatturato di 5,1 miliardi di euro, una flotta circolante di 668 mila veicoli, immatricolazioni annue di 235 mila veicoli (18,6% del mercato auto totale), 7 mila gli addetti diretti».

Quali sono le chiavi per un domani più sereno?

«Capire le necessità».

Dove punta oggi l'automobile?

«Le Case spingono sul contenimento dei costi per il trasporto e sulla tecnologia. C'è poi da tenere ben in considerazione il concetto di mobilità che si sta evolvendo e soprattutto nelle grandi città spicca il fenomeno del car sharing co-

me modello di mobilità alternativa».

L'automobilista è quindi oggi un protagonista o una comparsa?

«Un grande protagonista al centro della scena: ricordiamo che può servirsi di sistemi di guida intelligenti, può scegliere svariate tipologie di alimentazione, oltre a sistemi ibridi, può avere scatole nere a bordo del proprio veicolo, dispone di applicazioni web sofisticate... quindi noi dobbiamo prestare ancora maggiore attenzione per soddisfare i nostri clienti».

Anche indirizzandoli?

«Consigliandoli fornendo consulenza. LeasePlan ricordo che ha una flotta di 1,3 milioni di veicoli, più di cinquant'anni di storia, le sue conoscenze sono un bel valore aggiunto, abbiamo CarNext per gestire l'usato, abbiamo ideato Formula Permuta per facilitare i professionisti e la piccola e media impresa nel vendere più facilmente i loro veicoli e quindi approcciare al noleggio a lungo termine...»

Quindi c'è più attenzione anche per il singolo?

«Offriamo i nostri servizi a tutti con la stessa professionalità».

Con il costo del denaro basso perché conviene servirsi del noleggio?

«Come LeasePlan offriamo un servizio di mobilità in cui la parte di finanziamento è piccola rispetto a tutto il resto dell'offerta. Dia-

mo un valore aggiunto perché il noleggio a lungo termine è un servizio a tutto tondo di mobilità».

Oggi quale è la formula più conveniente per un privato?

«Non esiste una formula magica, una formula valida per tutti. Noi garantiamo una formula di mobi-

lità che spesso è poco percepita dai privati, ma che gli garantisce

la possibilità di affidare a noi la gestione di processi come l'assicurazione e la manutenzione. Ogni cliente è diverso dall'altro e noi offriamo la formula più conveniente adattata alle esigenze e necessità di chi ci troviamo di fronte. Questo è il valore aggiunto della nostra consulenza».

A chi afferma: "voi offrite servizi, questi costano, quindi meglio farseli da sé che si risparmi", cosa risponde?

«Chi adotta la formula del noleggio tramite LeasePlan stringe un accordo con un autentico specialista del settore, in grado di offrire una gamma di servizi che il privato, muovendosi da solo, non potrebbe avere in termini di costi, qualità e velocità. Il fatto che il cliente parli e si confronti direttamente con noi rende tutte le procedure molto più semplici».

L'inchiesta

Le strategie di **Alfonso Martinez Cordero**, managing director di **LeasePlan Italia**, leader nell'autonoleggio a lungo termine: disegnare la **formula sul cliente**

Ora le **flotte** fanno rotta sui *privati*

Marco Marelli

Alfonso Martinez Cordero è Managing Director di LeasePlan Italia SPA. Azienda leader nel settore dell'autonoleggio, con più di cinquant'anni di storia, e un utile netto cresciuto nel 2013 del 35% a livello globale. In Italia LeasePlan gestisce 110 mila veicoli con circa 560 persone ed è presente a livello nazionale con sedi a Roma, Milano, Bologna, Genova e Bolzano. LeasePlan ha fatturato nel 2013 780 milioni di euro.

Dalla sua posizione privilegiata come vede la situazione attuale?

«La crisi forte e repentina ha portato le immatricolazioni da 33,4 a 23,6 miliardi di euro. Ciò ha messo in discussione gli assetti del mercato e della distribuzione, innescando profondi cambiamenti. Il mercato ora si sta riprendendo e le prospettive appaiono abbastanza positive. Secondo il 13° Rapporto ANIASA, nel 2013 e nei primi mesi dell'anno in corso il settore del noleggio a lungo termine per le flotte aziendali è tornato a crescere: il noleggio auto vede un fatturato di 5.1 miliardi di euro, una flotta circolante di 668 mila veicoli, immatricolazioni annue di 235 mila veicoli (18.6% del mercato auto totale), 7 mila gli addetti diretti».

Quali sono le chiavi per un domani più sereno?

«Capire le necessità».

Dove punta oggi l'automobile?

«Le Case spingono sul contenimento dei costi per il trasporto e sulla tecnologia. C'è poi da tenere ben in considerazione il concetto di mobilità che si sta evolvendo e soprattutto nelle grandi città spicca il fenomeno del car sharing co-

me modello di mobilità alternativa».

L'automobilista è quindi oggi un protagonista o una comparsa?

«Un grande protagonista al centro della scena: ricordiamo che può servirsi di sistemi di guida intelligenti, può scegliere svariate tipologie di alimentazione, oltre a sistemi ibridi, può avere scatole nere a bordo del proprio veicolo, dispone di applicazioni web sofisticate... quindi noi dobbiamo prestare ancora maggiore attenzione per soddisfare i nostri clienti».

Anche indirizzandoli?

«Consigliandoli fornendo consulenza. LeasePlan ricordo che ha una flotta di 1.3 milioni di veicoli, più di cinquant'anni di storia, le sue conoscenze sono un bel valore aggiunto, abbiamo CarNext per gestire l'usato, abbiamo ideato Formula Permuta per facilitare i professionisti e la piccola e media impresa nel vendere più facilmente i loro veicoli e quindi approcciare al noleggio a lungo termine...»

Quindi c'è più attenzione anche per il singolo?

«Offriamo i nostri servizi a tutti con la stessa professionalità».

Con il costo del denaro basso perché conviene servirsi del noleggio?

«Come LeasePlan offriamo un servizio di mobilità in cui la parte di finanziamento è piccola rispetto a tutto il resto dell'offerta. Dia-

mo un valore aggiunto perché il noleggio a lungo termine è un servizio a tutto tondo di mobilità».

Oggi quale è la formula più conveniente per un privato?

«Non esiste una formula magica, una formula valida per tutti. Noi garantiamo una formula di mobi-

lità che spesso è poco percepita dai privati, ma che gli garantisce

la possibilità di affidare a noi la gestione di processi come l'assicurazione e la manutenzione. Ogni cliente è diverso dall'altro e noi offriamo la formula più conveniente adattata alle esigenze e necessità di chi ci troviamo di fronte. Questo è il valore aggiunto della nostra consulenza».

A chi afferma: "voi offrite servizi, questi costano, quindi meglio farseli da sé che si risparmi", cosa risponde?

«Chi adotta la formula del noleggio tramite LeasePlan stringe un accordo con un autentico specialista del settore, in grado di offrire una gamma di servizi che il privato, muovendosi da solo, non potrebbe avere in termini di costi, qualità e velocità. Il fatto che il cliente parli e si confronti direttamente con noi rende tutte le procedure molto più semplici».

L'inchiesta

Le strategie di **Alfonso Martinez Cordero**, managing director di **LeasePlan Italia**, leader nell'autonoleggio a lungo termine: disegnare la **formula sul cliente**

Ora le **flotte** fanno rotta sui *privati*

Marco Marelli

Alfonso Martinez Cordero è Managing Director di LeasePlan Italia SPA. Azienda leader nel settore dell'autonoleggio, con più di cinquant'anni di storia, e un utile netto cresciuto nel 2013 del 35% a livello globale. In Italia LeasePlan gestisce 110 mila veicoli con circa 560 persone ed è presente a livello nazionale con sedi a Roma, Milano, Bologna, Genova e Bolzano. LeasePlan ha fatturato nel 2013 780 milioni di euro.

Dalla sua posizione privilegiata come vede la situazione attuale?

«La crisi forte e repentina ha portato le immatricolazioni da 33,4 a 23,6 miliardi di euro. Ciò ha messo in discussione gli assetti del mercato e della distribuzione, innescando profondi cambiamenti. Il mercato ora si sta riprendendo e le prospettive appaiono abbastanza positive. Secondo il 13° Rapporto ANIASA, nel 2013 e nei primi mesi dell'anno in corso il settore del noleggio a lungo termine per le flotte aziendali è tornato a crescere: il noleggio auto vede un fatturato di 5,1 miliardi di euro, una flotta circolante di 668 mila veicoli, immatricolazioni annue di 235 mila veicoli (18,6% del mercato auto totale), 7 mila gli addetti diretti».

Quali sono le chiavi per un domani più sereno?

«Capire le necessità».

Dove punta oggi l'automobile?

«Le Case spingono sul contenimento dei costi per il trasporto e sulla tecnologia. C'è poi da tenere ben in considerazione il concetto di mobilità che si sta evolvendo e soprattutto nelle grandi città spicca il fenomeno del car sharing co-

me modello di mobilità alternativa».

L'automobilista è quindi oggi un protagonista o una comparsa?

«Un grande protagonista al centro della scena: ricordiamo che può servirsi di sistemi di guida intelligenti, può scegliere svariate tipologie di alimentazione, oltre a sistemi ibridi, può avere scatole nere a bordo del proprio veicolo, dispone di applicazioni web sofisticate... quindi noi dobbiamo prestare ancora maggiore attenzione per soddisfare i nostri clienti».

Anche indirizzandoli?

«Consigliandoli fornendo consulenza. LeasePlan ricordo che ha una flotta di 1,3 milioni di veicoli, più di cinquant'anni di storia, le sue conoscenze sono un bel valore aggiunto, abbiamo CarNext per gestire l'usato, abbiamo ideato Formula Permuta per facilitare i professionisti e la piccola e media impresa nel vendere più facilmente i loro veicoli e quindi approcciare al noleggio a lungo termine...»

Quindi c'è più attenzione anche per il singolo?

«Offriamo i nostri servizi a tutti con la stessa professionalità».

Con il costo del denaro basso perché conviene servirsi del noleggio?

«Come LeasePlan offriamo un servizio di mobilità in cui la parte di finanziamento è piccola rispetto a tutto il resto dell'offerta. Dia-

mo un valore aggiunto perché il noleggio a lungo termine è un servizio a tutto tondo di mobilità».

Oggi quale è la formula più conveniente per un privato?

«Non esiste una formula magica, una formula valida per tutti. Noi garantiamo una formula di mobi-

lità che spesso è poco percepita dai privati, ma che gli garantisce

la possibilità di affidare a noi la gestione di processi come l'assicurazione e la manutenzione. Ogni cliente è diverso dall'altro e noi offriamo la formula più conveniente adattata alle esigenze e necessità di chi ci troviamo di fronte. Questo è il valore aggiunto della nostra consulenza».

A chi afferma: "voi offrite servizi, questi costano, quindi meglio farseli da sé che si risparmi", cosa risponde?

«Chi adotta la formula del noleggio tramite LeasePlan stringe un accordo con un autentico specialista del settore, in grado di offrire una gamma di servizi che il privato, muovendosi da solo, non potrebbe avere in termini di costi, qualità e velocità. Il fatto che il cliente parli e si confronti direttamente con noi rende tutte le procedure molto più semplici».