

Abbonamenti e flotte per l'ingresso dei brand

La strategia

Byd, il colosso di Shenzhen che produce solo auto alla spina (leader globale con un milione nei primi nove mesi del 2022) ha appena siglato un accordo con la big del noleggio tedesca Sixt per una fornitura di 100mila vetture in 6 anni, a partire già da questo trimestre. Sotto il profilo tecnologico i cinesi non temono rivali.

Le flotte, che in Italia immatricolano il 47% delle ibride e il 29% delle *full electric*, potrebbero essere una carta smart da giocare per rendere familiari brand oggi sconosciuti, come pure modelli di abbonamento innovativi e flessibili, quelli che intende offrire anche la startup premium Nio.

Un altro caso che ha fatto breccia in Italia e in Europa è quello di una potenza cinese che ha già radici nel Vecchio Continente. Par-

liamo di Geely, settimo costruttore in patria, controllante della svedese Volvo, che ha rilanciato dopo averla acquistata agonizzante da Ford, e del brand solo elettrico Polestar (in Europa è atteso un altro brand premium, Zeekr).

Geely nel 2020 ha lanciato Lynk & Co, che offre tre formule con la ibrida plug-in Lynk & Co 01, *full optional* (di fatto una Volvo XC 40): acquisto, abbonamento mensile (comprende manutenzione programmata, assicurazione e tassa di circolazione) e car sharing, ovvero la possibilità per chi noleggia di condividere la propria auto guadagnando. Presente in 7 Paesi, con dei punti d'incontro per la community, i club (il primo ad Amsterdam), Lynk & Co ha superato i 150mila soci, oltre 24mila in Italia.

«Se i cinesi puntano sulle flotte - commenta Giuseppe Benincasa,

direttore generale di Aniasa, l'associazione nazionale dell'auto-noleggio e dello sharing - possono fare concorrenza anche al mercato delle vetture di fascia più bassa. Soprattutto se pensiamo che per il loro prodotto da 35mila euro l'omologo europeo costa 10mila euro in più. Hanno studiato il mercato europeo e conoscono il prodotto, oltre al fatto che non hanno il meccanismo perverso delle sanzioni (per le emissioni di CO2, ndr). Loro sono grandi imprenditori e in più non hanno multe né crisi dei chip. Invece il nostro mercato arretra perché ci siamo preoccupati di produrre auto elettriche che i giovani non si possono permettere mentre l'età media dei veicoli circolanti è arrivata a 12 anni».

— **Al.An.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 10%