

# tutto auto

Periodico Quadrimestrale N.40 - marzo 2017

## Mobility e travel management, a che punto siamo in Italia?



Toyota Prius  
Plug-In Hybrid

Granata, VWFS: "Per ogni cliente un'offerta su misura"  
ALD Automotive, l'assistenza è la carta vincente  
Auto e mobilità del futuro: i trend emergenti  
Budget di mobilità: rinuncereste alla vostra auto aziendale?  
La sfida ecologica del trasporto pesante

**PER FARE STRADA NEL BUSINESS BISOGNA  
PROVARLE TUTTE**



**AUTODROMO NAZIONALE MONZA  
18-19 MAGGIO 2017**

[companycardrive.com](http://companycardrive.com)

GL events Italia ed Econometrica, con il patrocinio di A.I.A.G.A. e UNRAE, confermano l'appuntamento dedicato al mondo delle flotte aziendali presso l'Autodromo Nazionale di Monza per la sesta edizione di Company Car Drive.

**Gestori e acquirenti di auto aziendali potranno partecipare gratuitamente ai workshop e provare su pista, su strada e off road le vetture e i veicoli commerciali proposti dalle Case automobilistiche.**

**Per informazioni: tel. 051 271710 | tel. 011 6644111 | [info@companycardrive.com](mailto:info@companycardrive.com)**

Organizzato da:



Partner:



Con il patrocinio di:



# IN QUESTO NUMERO

<b>EDITORIALE</b> Il 2017 parte di slancio di Lucio Bartirromo	5
<b>NEWS</b> a cura di Stefano Corinaldi	6
<b>NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/1</b> Granata, VWFS: "Per ogni cliente un'offerta su misura" di Gennaro Speranza	8
<b>NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/2</b> ALD Automotive, l'assistenza è la carta vincente di Gennaro Speranza	12
<b>MOBILITÀ/1</b> Auto e mobilità del futuro: i trend emergenti di Monica Dall'Olio	15
<b>MOBILITÀ/2</b> Mobility e travel management, a che punto siamo? di Gennaro Speranza	18
<b>MOBILITÀ/3</b> Budget di mobilità: cos'è e come funziona di Sabrina Negro	21
<b>MANIFESTAZIONI</b> Autopromotec 2017: sempre più internazionale di Rossana Malacart	24
<b>TRASPORTI</b> La sfida ecologica del trasporto pesante di Leonardo Tancredi	28
<b>FLOTTE AZIENDALI</b> Valore residuo, pesa l'incertezza in Europa di Sabrina Negro	30
<b>PROVATA PER VOI</b> Toyota Prius: un primato che si consolida di Piero Evangelisti	32



**tutauto**

Numero 40 - marzo 2017  
Pubblicazione Quadrimestrale

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Carla Brighenti

**REDATTORE CAPO**  
Vincenzo Conte

**EDITORE**  
Econometrica Srl  
Via della Zecca, 1  
40121 Bologna  
tel. 051/271710 - fax 051/224807  
email: info@econometrica.it

**REDAZIONE**  
Econometrica Srl  
Via della Zecca, 1  
40121 Bologna  
tel. 051/271710 - fax 051/224807  
email: info@econometrica.it

**PUBBLICITÀ**  
Econometrica Srl

**COLLABORATORI**  
Stefano Corinaldi, Monica Dall'Olio,  
Silvia De Santis, Piero Evangelisti,  
Rossana Malacart,  
Sabrina Negro, Gerardo Risi,  
Gennaro Speranza, Leonardo Tancredi

**ART DIRECTOR**  
Mariangela Canzoniero

**STAMPA**  
Labanti & Nanni Industrie Grafiche  
Via G. Di Vittorio, 5/7  
40056 Crespellano (BO)

**Registrazione Tribunale  
di Bologna n. 7474/2004**

Socio effettivo

**ANES**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA  
PUBBLICITÀ SPECIALIZZATA



# autopromotec

*Homo faber fortunae suae*

27ª Biennale Internazionale delle Attrezzature e dell'Aftermarket Automobilistico



**BOLOGNA, ITALIA**  
**24-28 MAGGIO 2017**

graficamontu.com

Promotec S.r.l.  
Tel. +39 051.6424000  
Fax +39 051.733008  
info@autopromotec.it



[www.autopromotec.com](http://www.autopromotec.com)

## Il 2017 parte di slancio!

Quello che avete nelle vostre mani è il primo numero di Tuttauto del 2017, un anno che si preannuncia particolarmente importante per il settore automobilistico, in cui la ripresa che si è già palesata negli anni passati dovrebbe trovare ulteriore consistenza in tutti i mercati, anche in quelli europei ed in particolare in quello italiano. I primi dati disponibili confermano questa tendenza. In febbraio, infatti, in Italia sono state immatricolate 183.777 autovetture. Rispetto allo stesso mese del 2016



**di Lucio Bartiromo  
amministratore delegato  
di Tyre Team**

si registra una crescita del 6,2%. Si tratta, ancora una volta, di un risultato positivo. D'altra parte nel 2015 e nel 2016 gli italiani hanno dimostrato che, se le prospettive economiche si mantengono anche solo debolmente positive, i nostri automobilisti attingono di buon grado ai propri risparmi e al credito per sostituire le loro vetture fortemente invecchiate nella crisi. Non possono infatti certo rinunciare all'auto, data anche la situazione del trasporto pubblico.

Come è noto, il quadro economico italiano non è certo caratterizzato da una ripresa in grado di riportare il Paese in tempi brevi ai livelli ante-crisi, ma un recupero è comunque in atto. Dagli ultimi dati, ed in particolare da quelli sulla produzione industriale, risulta una leggera accelerazione come dimostra anche il dato sulla cresci-

ta del Pil che è superiore alle previsioni che si facevano pochi mesi fa. In questa situazione un ruolo positivo lo mantiene anche la fiducia degli operatori e delle imprese che, pur con oscillazioni mensili, si mantiene su discreti livelli e anche questo è indubbiamente un elemento importante per motivare le decisioni di acquisto di automobili.

In un tale quadro congiunturale è di fondamentale importanza per gli operatori individuare quali sono le linee guida dello sviluppo della mobilità, che sta attraversando una fase di profondo cambiamento. Come ci sposteremo tra dieci anni? Non lo sappiamo ancora, ma possiamo dire che l'auto a guida autonoma, elettrica e condivisa è più vicina di quello che pensiamo.

Per questo nel numero corrente di Tuttauto abbiamo deciso di dedicare importanti approfondimenti a questioni estremamente rilevanti per capire in che direzione si sta muovendo il settore automobilistico: parliamo quindi dei trend emergenti della mobilità del futuro (a proposito dei quali vi riportiamo le anticipazioni di alcuni tra gli esperti più quotati del settore), ed anche, per chi si occupa di mobilità aziendale, dell'integrazione tra travel e mobility management, delle previsioni per l'andamento dei valori residui, degli esperimenti sul credito di mobilità fatti in Belgio e dell'offerta e dei programmi di Volkswagen Financial Services e di Ald Automotive.

E poi, ancora, focus su Autopromotec 2017 e sulla sfida ecologica che attende il settore dei trasporti pesanti. La nostra consueta prova su strada, infine, è dedicata alla nuova Toyota Prius Plug-In, regina delle auto ibride.

Buona lettura!



**“2020 il futuro della mobilità aziendale”, arriva il libro firmato dal CVO di Arval e da Lukas Neckermann**

Il Corporate Vehicle Observatory (CVO) di Arval ha presentato il libro “2020 il futuro della mobilità aziendale”, un libro che evidenzia i cambiamenti in atto nella mobilità privata e in quella aziendale. Il libro è stato realizzato in esclusiva per il CVO di Arval da Lukas Neckermann, esperto dei cambiamenti del settore automotive e delle nuove tendenze in atto. Nel libro viene in particolare evidenziato come nel 2020 le piattaforme di car sharing non saranno più considerate un modello alternativo, ma saranno un approccio consolidato alla mobilità. Circoleranno inoltre un maggior numero di veicoli ibridi e saranno sempre di più i veicoli dotati di dispositivi di guida autonoma, in grado di ridurre il traffico e l'incidentalità stradale.

**Mopar lancia “ZeroSorprese”, il programma per la manutenzione dell'auto**

Mopar, azienda specializzata nella gestione di servizi, ricambi originali, accessori e customer care per i brand di FCA, ha lanciato il nuovo programma “ZeroSorprese”. Si tratta di un programma che offre pacchetti di servizi e ricambi originali per la manutenzione dei veicoli che circolano da oltre tre anni. Al momento è attivo il pacchetto “Tagliandissimo”, disponibile in tre versioni: Basic (che prevede un cambio olio o filtro e dieci controlli), Easy (che rispetto al precedente aggiunge la sostituzione del filtro abitacolo) e Plus (che include la sostituzione del filtro aria). Nel corso dell'anno saranno attivati molti altri pack in modo da fornire a ogni cliente la soluzione più adeguata.



**Europcar entra nel mercato del car sharing con GuidaMi**

Il Gruppo Europcar, leader europeo dell'autonoleggio, ha acquisito GuidaMi, storico operatore di car sharing a Milano che conta 150 veicoli disponibili e parcheggi dedicati in tutta la città. L'acquisizione è stata annunciata attraverso Ubeeqo, start-up della mobilità di cui Europcar detiene una quota di maggioranza. I cittadini milanesi potranno ora usufruire dei vari servizi offerti da Ubeeqo direttamente dal proprio smartphone, attraverso una app dedicata: la piattaforma consente agli utilizzatori di prenotare e acquistare soluzioni come car sharing, noleggio auto, anche con conducente, e taxi. Il sistema è inoltre dotato della funzionalità di fatturazione centralizzata, ideata per agevolare i clienti business nella gestione delle note spese.

**TomTom Telematics supera il traguardo dei 700.000 veicoli connessi a Webfleet**

TomTom Telematics (la business unit di TomTom dedicata alla gestione delle flotte e alla telematica per i veicoli) ha annunciato di aver superato la soglia delle 700.000 sottoscrizioni a Webfleet, la sua soluzione per le connected car e la gestione delle flotte. Grazie a questo traguardo raggiunto e con oltre 46.000 clienti in tutto il mondo, TomTom Telematics consolida così la sua posizione di leader nella fornitura di soluzioni per il fleet management. Negli ultimi anni TomTom Telematics ha visto una crescita a due cifre, risultato del continuo impegno nell'innovazione e degli investimenti sostenuti in ricerca e sviluppo.



**Car2go, noleggi in crescita nel 2016: +21%**

Continua a crescere il car sharing targato Car2go. Nel 2016, infatti, la società di car sharing del gruppo Daimler è riuscita ad aumentare il bacino di iscritti in tutto il mondo del 43%, con 2,2 milioni di utenti che hanno effettuato 22 milioni di noleggi (+21% sul 2015), per un totale di chilometri percorsi pari a 145,60 milioni. A livello europeo, Berlino è la città con la più grande community Car2go, con oltre 175.000 utenti, mentre Madrid è la città che nel 2016 ha registrato la maggiore crescita a livello di utenti affiliati al servizio (+96.000 per un totale di 140.000 iscritti). Anche l'Italia continua a registrare numeri in costante crescita: nel 2016 gli utenti sono aumentati del 27% e hanno percorso in totale circa 43 milioni di km.

**Continental nominata "Produttore di pneumatici dell'anno 2017"**

In occasione del Tire Technology Expo 2017, svoltosi ad Hannover dal 14 al 16 febbraio, Continental ha ricevuto da "Tire Technology International", rivista economica britannica, il riconoscimento di "Produttore di Pneumatici dell'anno". Il riconoscimento è stato assegnato da una giuria di 27 esperti provenienti da Stati Uniti, Europa, India e Giappone. Alla base della scelta di consegnare il premio a Continental vi sono alcuni importanti progetti avviati dalla società tedesca, come l'apertura dell'High Performance Technology Center a Korbach (in Germania), la creazione di un centro di ricerca ad Anklam (in Germania) per la produzione a livello industriale della gomma ricavata dalle radici di tarassaco, l'apertura del centro di ricerca e sviluppo per pneumatici agricoli a Losaudo (in Portogallo) e l'ampliamento della produzione di pneumatici per autocarri nello stabilimento di Otrkovice (in Repubblica Ceca).

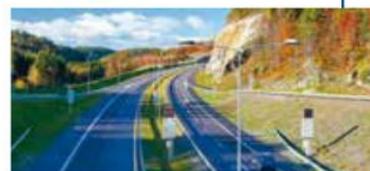


**CarServer e Coop Lombardia, partnership per la mobilità elettrica**

Coop Lombardia e Car Server, in collaborazione con Nissan, hanno annunciato l'avvio di un'iniziativa comune che si pone l'obiettivo di promuovere lo sviluppo della mobilità elettrica in Lombardia attraverso la formula del noleggio a lungo termine. In particolare, la società di noleggio Car Server ha proposto ai soci di Coop Lombardia un'offerta di lancio per i primi 30 veicoli noleggiati: una Leaf (l'auto 100% elettrica di Nissan) per 60 mesi con manutenzione, tasse e assicurazione Rca, kasko e furto incendio inclusi in unica rata da 299 euro al mese e Iva inclusa. L'offerta prevede per i clienti e soci Coop anche altri vantaggi.

**Car Cost Index di LeasePlan: il Paese in cui costa di più possedere un'auto è la Norvegia**

Tra i possessori di auto in Europa, i norvegesi pagano il prezzo più alto per guidare un'auto a benzina, con un costo medio di 708 euro mensili. L'Olanda è invece il Paese più costoso per i conducenti di auto a diesel. In media, gli olandesi spendono 695 euro al mese per il loro veicolo a diesel. Questi sono solo alcuni dei dati rilevati dal Car Cost Index 2016 di LeasePlan, un recente studio sul possesso di autoveicoli e sull'uso delle auto a benzina e a diesel, condotto in 24 Paesi europei. Per quanto riguarda i dati sull'Italia, in media ogni mese gli automobilisti italiani spendono 678 euro per le vetture a benzina. Con questo dato, l'Italia si posiziona al secondo posto tra i Paesi più costosi per l'utilizzo di un'auto a benzina, dietro solo alla Norvegia (708 euro) e davanti alla Danimarca (673 euro).



# Granata, VWFS: “Per ogni cliente un’offerta su misura”

La continua evoluzione dell’offerta è una caratteristica specifica del settore dell’auto aziendale. Volkswagen Finan-

cial Services, società di finanziamenti auto e di noleggio a lungo termine per i marchi del Gruppo Volkswagen, attualmen-

te è in grado di fornire un’ampia gamma di soluzioni che fa fronte un po’ a tutte le esigenze di mobilità per le diverse tipologie di clienti: dai finanziamenti al noleggio a lungo termine, passando per il leasing, i pacchetti assicurativi e il fleet management. La forza del Gruppo non è però legata solamente ai prodotti commerciali e finanziari, ma si concretizza anche attraverso una rete di vendita molto forte e, soprattutto, con la capacità di combinare gli elementi per soddisfare nel miglior modo possibile tutte le esigenze della domanda. A sottolineare questi aspetti è

Gianni Granata, Direttore Vendite Dirette Flotte di Volkswagen Financial Services, a cui ci siamo rivolti per comprendere meglio gli obiettivi e le prospettive della società Captive del Gruppo VW.

**Dottor Granata, quali sono le principali direttrici dell’offerta di Volkswagen Financial Services per il mercato delle auto aziendali?**

“Oggi ci troviamo in una fase storica in un cui il mercato sta evolvendo velocemente. La nostra intenzione è di dedicare ancora maggiore attenzione al cliente, creando un servizio differenziato in base alle esigenze

**Un’offerta di servizi sempre più personalizzabile per rispondere al meglio alle necessità delle imprese, un’attenzione costantemente rivolta al cliente e una gestione focalizzata sullo sviluppo del business attraverso il network dei dealer del Gruppo Volkswagen. Sono questi i pilastri della strategia di Volkswagen Financial Services, società Captive del Gruppo di Wolfsburg**

di **Gennaro Speranza**



### **gen Financial Services a queste esigenze?**

“Provenendo dal mondo del fleet management, riconosco e condivido il bisogno di fornire ai clienti una consulenza completa e costante. Un primo esempio di flessibilità e trasparenza è la nostra matrice Fleet Solution, che già in fase precontrattuale consente di avere sottomano tutti gli scenari possibili per la propria flotta. Chi si rivolge a noi non cerca solo la fornitura di automobili, ma anche un partner esperto che sappia fornire consulenze ad hoc, arricchite dalle competenze specifiche di ciascun Brand”.

### **Oggi per le società di noleggio a lungo termine è sempre più importante il segmento di mercato delle piccole e medie imprese, che nel nostro Paese sono molto numerose. Quanto pesa sul vostro business la clientela small (partite Iva, Pmi, artigiani)?**

“Quello delle piccole e medie imprese è sicuramente un mercato importante e in continua crescita. Abbiamo una grande risorsa, ovvero una rete di dealer capillare che gestisce il contatto diretto con i clienti. Il nostro obiettivo è quello di essere sempre più incisivi per valorizzare il nostro servizio premium (riconosciuto come il mi-

gliore da tutte le survey) anche con partite Iva, Pmi e artigiani. Avere una diffusa capacità di offerta sul territorio per questa fascia di utilizzatori oggi è indispensabile, ed è un elemento su cui noi, grazie al network del Gruppo Volkswagen, abbiamo un vantaggio competitivo”.

### **Cosa bolle nella pentola di Volkswagen Financial Services in materia di tecnologie innovative nel comparto flotte?**

“All’interno di una strategia sinergica con il nostro Gruppo, oltre agli attuali servizi online largamente utilizzati dai driver e dai fleet manager, stiamo procedendo con investimenti impor-

tanti per realizzare una nuova piattaforma web, centrata sull’interazione diretta con il driver, nel rispetto della sua privacy”.

### **Trovare soluzioni a ridotto impatto ambientale è una delle esigenze primarie per le aziende. Qual è, da questo punto di vista, l’impegno di Volkswagen Financial Services nell’area “green”?**

“Siamo al fianco del nostro Gruppo verso la realizzazione di numerosi progetti che vedranno la luce in un percorso teso al 2025. Purtroppo bisogna fare i conti col fatto che nel nostro Paese ci sono numerosi ritardi sia a livello culturale che

particolari. Puntiamo soprattutto sulla personalizzazione del servizio, che poi è figlia di una scelta sia di prodotto che culturale. L’obiettivo è quello di far sentire il cliente in un club, differenziandoci dagli operatori che non hanno un costruttore alle spalle, con quell’attenzione ai dettagli che abbiamo nel nostro DNA”.

**Alle società di noleggio a lungo termine vengono richieste flessibilità e competenze consulenziali sempre più ampie in grado di soddisfare tutte le esigenze delle aziende clienti. Qual è la risposta di Volkswa-**

Antonio Granata, Direttore Vendite Dirette Flotte di Volkswagen Financial Services



## FLEET SOLUTION, LA MATRICE DI VWFS "CUSTOMER ORIENTED"



Oggi le aziende chiedono alle società di noleggio a lungo termine di ottimizzare con sempre maggiore efficacia la gestione della propria flotta, riducendo i costi e consentendo ai fleet manager di poter agevolmente monitorare e gestire il parco auto. "In quest'ottica - osserva Gianni Granata - uno dei

punti chiave della nostra offerta di servizi è senza dubbio la nostra matrice, Fleet Solution, che permette di scegliere in tutta tranquillità lo scenario di utilizzo più probabile per la vettura aziendale: durata e chilometraggio sono sempre modificabili a seconda delle reali esigenze d'uso del veicolo". In particolare, la matrice elaborata da VWFS consente al cliente di ricevere non più una singola quotazione per una durata ed un chilometraggio, ma 219 combinazioni. Con Fleet Solution è inoltre possibile scegliere di prorogare o anticipare la chiusura del contratto, effettuando un conguaglio senza nessuna penale o costo chilometrico non preventivato.

"Ci siamo posti l'obiettivo di diventare punto di riferimento per un'utenza consapevole, alla ricerca di un partner solido e affidabile. Allo stesso modo vogliamo essere partner preziosi per i nostri Brand auto: vogliamo creare un club in cui trovare nel canone un concetto più ampio di mobilità, per avere le vetture come servono, quando servono e dove servono. Miriamo ad un concetto di spostamento differenziato, grazie alla capillarità della nostra rete e alla nostra clientela evoluta. L'intera azienda è consapevole che il servizio di noleggio non è più un elemento accessorio, ma la base per intercettare esigenze sempre più smart".

infrastrutturale, ritardi che contribuiscono a rallentare la vocazione green delle aziende più sensibili".

**In conclusione, quali sono le priorità della divisione da lei guidata? Quali gli obiettivi che vi ponete per migliorare**

**le vostre performance nei prossimi anni? Su quali strumenti puntate per raggiungere questi obiettivi?**



La semplicità di **Telepass**, l'efficienza della **tecnologia**.

---

**Telepass Fleet** è l'unica soluzione che integra il sistema di pagamento Telepass con un software che **semplifica la gestione delle flotte aziendali**.



**FATTURAZIONE SEPARATA**

**AUTONOMIA DI GESTIONE**

**RIDUZIONE COSTI**

**USO PRIVATO E AZIENDALE**



# ALD Automotive, l'assistenza è la carta vincente

**Oggi una società che offre mobilità deve saper anticipare le richieste del mercato e soprattutto essere un partner affidabile per il cliente finale. Per farlo, occorrono servizi innovativi, attenzione al cliente e presenza diffusa su tutti i canali. Ne parliamo con Crescenzo Ilardi, Head of retail & customer assistance di ALD Automotive, società che da sempre sposa questa filosofia**

di **Gennaro Speranza**

ALD Automotive si prepara a vivere un 2017 particolarmente rilevante in termini di progetti. Al centro della strategia della divisione del Gruppo Société Générale specializzata nei servizi di mobilità, noleggio a lungo termine e fleet management, c'è l'obiettivo, da un lato, di prestare sempre maggiore attenzione al customer service per

offrire ai clienti un'esperienza premium; dall'altro, di essere presente con i propri servizi a livello multicanale, non solo in digitale, ma anche sul territorio.

### **Più qualità nell'assistenza**

“Stiamo lavorando molto sull'evoluzione e sulla riqualificazione della nostra rete di assistenza – dice Crescenzo Ilardi,

post vendita, dalla carrozzeria alla meccanica, dai pneumatici all'auto sostitutiva, etc. Al momento siamo già presenti con oltre 30 punti di assistenza dislocati su tutto il territorio italiano e contiamo, entro la fine del 2017, di triplicarli per poi arrivare ad oltre 130 entro il 2018, offrendo così una presenza capillare in tutta Italia e garantendo un livello qualitativo di provata eccellenza".

### Ecosistema digitale

Accanto alla presenza fisica sul territorio, ALD guarda ovviamente anche alle tecnologie digitali, oggi imprescindibili per garantire benefici non solo a livello di customer service ma anche di visibilità nella value chain. "In questi anni - spiega ILLARDI - tecnologicamente abbiamo investito molto sulle nostre infrastrutture digitali e abbiamo introdotto My Ald, una

nuova piattaforma web multifunzionale pensata per offrire servizi e informazioni utili dedicati alla mobilità di aziende e driver, alla gestione della flotta e dei veicoli dei nostri clienti. Inoltre, sul versante retail, stiamo continuando a sviluppare "Hurry!", portale e-commerce nostro partner esclusivo e dedicato al mondo della mobilità dove è possibile acquistare prodotti e servizi automotive, scegliendo tra varie soluzioni tra cui il noleggio, le opzioni pay per use e l'acquisto dell'usato".

### Multicanalità

Dalle funzioni di assistenza e consulenza tecnica alle strategie di vendita e post vendita, la parola chiave per ALD è dunque multicanalità, intesa non soltanto come "utilizzo di diversi canali", ma come vera e propria strategia di relazione con i clienti,

strategia che può realizzarsi con efficacia se affiancata da una valutazione attenta dei servizi e delle informazioni da rendere accessibili, degli strumenti e dei canali esistenti, del tipo di rapporto con i clienti. "Misuriamo costantemente il nostro lavoro intervistando i nostri clienti per sapere cosa pensano delle nostre soluzioni e dei nostri servizi - sottolinea ILLARDI -. I feedback sono assolutamente positivi e ci dicono che siamo sulla strada giusta. Le piccole e medie imprese, in particolare, ci danno ottimi riscontri, così come il canale retail delle persone fisiche e dei professionisti. Dobbiamo continuare a perseguire il nostro obiettivo che è quello di uscire dal "generico", per diventare attori unici e protagonisti sia della parte vendita che di quella legata all'as-

Head of retail & customer assistance di ALD Automotive -. Proprio di recente, ad esempio, abbiamo lanciato il nuovo progetto ALD Premium Point, una rete di assistenza post vendita di livello premium dedicata a tutti i nostri clienti. Si tratta di centri multifunzionali al servizio della mobilità che coprono tutti gli aspetti più tipicamente legati alla fase di



Crescenzo Illardi, Head of retail & customer assistance di ALD Automotive

sistenza post vendita, che è un anello chiave della catena commerciale della nostra società”.

### Nuovi prodotti

“La base strategica di ALD – continua Ilardi – è quella di porre il cliente e la sua soddisfazione al centro di qualsiasi iniziativa. Lavorare sulla customer experience, insomma, che si articola poi anche in una serie di prodotti, alcuni classici del noleggio ed altri particolarmente innovativi. Tra questi, mi piace ricordare Permuta e la nuova soluzione Ricaricar”. In particolare, “Permuta” è la formula secondo cui ALD acquista il veicolo usato del cliente acquistandolo con la massima trasparenza al valore determinato da Quattroruote. Il cliente può decidere se incassare il relativo importo oppure utilizzarlo come anticipo sul con-

tratto di noleggio, con ovvi vantaggi rispetto all’ammontare del canone. “Ricaricar”, invece, è una soluzione pay per use pensata per il mondo consumer, che prevede il pagamento di un canone mensile molto basso, inclusivo di un certo ammontare di chilometri (300, 500 oppure 800) o della sola disponibilità del veicolo, con la possibilità di ricaricare i km come avviene per il cellulare, in piena libertà. “Que-

### FOCUS SUL CUSTOMER CARE

“Negli ultimi anni – sottolinea Ilardi – abbiamo fatto un grosso lavoro per avere una rete di assistenza fidelizzata, qualificata e organizzata sul territorio. Questo per noi vuol dire tanto, specialmente per un settore abituato a contare il numero dei centri di assistenza piuttosto che accertarne la qualità. Puntiamo inoltre ad avere una specializzazione non solo nell’area commerciale, ma anche sul fronte del customer

care. Seguendo infatti quella che è l’organizzazione commerciale, a partire da quest’anno abbiamo diviso anche l’area customer assistance in gruppi di lavoro dedicati, in grado di occuparsi del mondo corporate e dei grandi clienti strategici così come delle piccole e medie imprese, fino ai clienti più direttamente consumer. Questo perché le problematiche e le esigenze sono molto diverse”.

ste soluzioni – aggiunge Ilardi – testimoniano ancora una volta l’impegno di ALD a investire nell’innovazione, puntando su sistemi e piattaforme tecnologiche”.

### Servizi a 360° per la mobilità

Per quanto riguarda le strategie e gli obiettivi futuri di ALD, la società ora punta ad attuare una trasformazione che la porti ad essere “non più soltanto una società di noleggio al lungo ter-

mine, ma una società di servizi per la mobilità”. “Può sembrare uno slogan – osserva Ilardi – ma in realtà le iniziative come Ricaricar, come My Ald o come Hurry! ci stanno portando già oggi ad offrire ai nostri clienti non più solo l’auto come mezzo di trasporto, ma più soluzioni concrete per la mobilità. Ed è questo ciò che ci interessa: offrire ai clienti una mobilità smart a 360°, in cui l’impiego delle più moderne tecnologie rappresenta una componente strategica. In questo contesto, naturalmente, porteremo a compimento le iniziative avviate di recente, come ALD Premium Point, e continueremo a rinsaldare le partnership in atto che abbiamo con diverse case auto, con le banche e con alcune catene della grande distribuzione come Iper”.



# Auto e mobilità del futuro: i trend emergenti



La rivoluzione è già iniziata e ci porta a un vero e proprio stravolgimento della visione che comunemente si ha dell'automobile. Non più solo oggetto del desiderio ma strumento di efficienza,

**Connessa. Condivisa. A guida autonoma. È l'auto del futuro, sempre più performante e intelligente. Perfettamente inserita in uno scenario di mobilità sostenibile, che si realizza quando le modalità di spostamento sono in grado di diminuire gli impatti ambientali, sociali ed economici**

di **Monica Dall'Olio**

non più proprietà intoccabile ma bene da condividere e grazie alla connettività, sempre più aperta alla comunicazione da e verso il mondo esterno.

Ne abbiamo parlato con **Paola Carrea** (direttore di AlfaEvolution Technology, società del Gruppo Unipol nata nel 2016 che offre servizi assicurativi rivolti al mondo dell'auto) e **Paolo Santi** (research scientist presso il Mit Senseable City Lab di Boston e ricercatore del Cnr di Pisa).

## **Connessa**

“Oramai l'auto si può considerare come una sorta di smartphone con le ruote - sostiene Paola Carrea - e sarà destinata ad essere pensata sempre più come un servizio all'interno di nuovi dirompenti paradigmi di mobilità vicini alla sostenibilità. Già a partire dal 2024, ad esempio, quasi tutte le automobili prodotte saranno connesse con scatole telematiche native e attraverso smart device (smartphone, computer palmari, ta-

blet, etc.). In particolare, le nuove scatole nere saranno in grado, in caso di incidente, di chiamare automaticamente l'ambulanza in modo che possa sopraggiungere in meno di 20 minuti, oppure di anticipare al guidatore un imminente guasto del veicolo." Un mondo meraviglioso e più sicuro, ma con qualche problema di privacy, che si pone con i big data, quando si procede all'analisi e al monito-

raggio dei dati dei veicoli - e di conseguenza dei comportamenti di guida - in tempo reale, raccolti grazie alle scatole nere assicurative. "Recenti analisi di mercato - sottolinea comunque Carrea - hanno evidenziato che quando si confronta l'atteggiamento dei clienti riguardo la condivisione dei dati personali con aziende di diversi settori, le compagnie assicurative sono fra gli operatori verso cui i clienti sono

ben disposti. Detto ciò, la tematica della privacy è da sempre molto sentita ed è oggetto di enorme lavoro nel nostro Gruppo Unipol. Oggi i nostri clienti telematici ci autorizzano all'impiego dei dati ai fini della sempre maggiore sicurezza e protezione. Inoltre, in maniera anticipatoria, ci stiamo già preparando a rispettare il Nuovo Regolamento Europeo in tema di Tutela del Trattamento dei Dati (Privacy) e creare



Paolo Santi, research scientist presso il Mit Senseable City Lab di Boston e ricercatore del Cnr di Pisa

## IL MOTORE SARÀ ELETTRICO. E LE AUTO A GAS?



Le soluzioni più gettonate per l'auto di domani sono sicuramente quelle elettrica e ibrida, che conosceranno nei prossimi anni un deciso sviluppo. Secondo uno studio di Citi Gps, l'osservatorio Global Perspectives & Solutions di Citi Bank, i veicoli elettrici dovrebbero raggiungere entro qualche decennio per numero quelli termici. Ma qual è la situazione oggi? L'ha fotografata l'E-Mobility Report dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano. Nel 2016 sono state vendute nel mondo circa 800.000 auto elettriche (+40% rispetto al 2015) con una prevalenza sempre più significativa dei veicoli "full electric" (BEV), il 63% del totale contro il 60% dell'anno precedente. In Italia, invece, ne sono state vendute appena 2.560 per un valore

di 75 milioni di euro, cioè lo 0,1% dell'intero mercato dell'auto, senza nessuna crescita (e dunque in controtendenza) rispetto al 2015. La propulsione elettrica potrebbe non essere sola nel lungo cammino verso un mondo all'insegna dell'economia circolare. Fatte salve le riserve di gas e petrolio, sul mercato si sta affacciando il biometano. Identico al gas naturale fossile, si ottiene da scarti agricoli e dalla frazione organica dei rifiuti urbani. In Italia, seconda in Europa e quarta nel mondo come potenza installata di biogas (dal quale si ottiene anche il biometano), siamo in ritardo: solo 7 bioraffinerie, di cui 6 sperimentali, contro le 185 della Germania, le 80 del Regno Unito, le 61 della Svezia e le 35 della Svizzera.

Ma la situazione è destinata ad evolversi: è atteso per l'estate il nuovo decreto che incentiverà l'utilizzo del biometano nei trasporti. E perché no? Scarti e rifiuti sono una fonte inesauribile di energia, i motori delle auto non necessitano di modifiche e la rete di distribuzione, ancora in espansione, è già una realtà: i distributori di metano sono più di 1.100.

cultura in azienda a tutti i livelli. Questo ci aiuterà a tutelare i clienti e, siamo certi, ci aprirà nuove frontiere di business".

### Condivisa

"Il cambiamento della mobilità si sta già verificando - sottolinea Paolo Santi - se pensiamo alla diffusione negli ultimi anni di formule organizzative nuove che le soluzioni digitali avanzate rendono oggi possibili, come ad esempio il car sharing nelle sue modalità sempre più evolute. A questa rivoluzione gestionale in atto, legata ad un progressivo abbandono del concetto di proprietà del bene auto, si accompagnerà quella tecnologica con il passaggio graduale all'auto a guida autonoma." "L'automobile resterà uno dei mezzi di trasporto principali ma diventerà qualcosa d'altro, ovvero un luogo dove

poter fare altre cose – prosegue Santi – ma soprattutto sarà sempre meno di proprietà e anzi sarà utilizzata da più persone. Attualmente uno dei problemi del trasporto urbano è rappresentato da auto che viaggiano con a bordo il solo guidatore, con un'eccessiva occupazione di spazi da parte dei veicoli in sosta e un'elevata congestione del traffico sulle strade. C'è un dato che cito molto spesso e riguarda il numero medio di passeggeri a bordo di un'auto, che in media è appena di 1,2. È un numero molto basso, specialmente se confrontato con la capacità di riempimento di un'auto." "In questo contesto – conclude Santi – un ruolo importante sarà giocato dalle case automobilistiche, che da produttori di automobili si trasformeranno in veri e propri fornitori di servizi per la mobilità condivi-



Paola Carrea, direttore di AlfaEvolution Technology, società del Gruppo Unipol

sa e on demand. Anche il settore della mobilità aziendale si evolverà: non è difficile immaginare uno scenario con un maggiore utilizzo legato ai servizi per la condivisione dell'auto o dei viaggi per lavoro, come car e ride sharing e car pooling".

### A guida autonoma

A quando la guida autonoma? Per Paola Carrea "è attesa in Europa già nel 2020 ma con volumi di nicchia. Bisognerà aspettare il 2035 per avere a livello mondiale il 35% di vetture a guida completamente autonoma". È comunque oppor-

## AL CES 2017 DI LAS VEGAS



Quale meta migliore del Ces di Las Vegas, la fiera più importante al mondo in fatto di novità tecnologiche, per monitorare i passi fatti verso la mobilità del futuro. Emblematica la concept car di Bosch, che raccoglie in sé molte delle novità attese sui veicoli di domani. Non appena il guidatore si siede in auto, la tecnologia di riconoscimento facciale sistema volante, specchietti, temperatura interna e stazione radio in base alle specifiche preferenze. Tutto è controllato da un display

ottico e da un sistema di controllo gestuale. Servizi basati sul cloud consentono di partecipare a video conferenze, pianificare le sessioni di shopping del fine settimana o vedere i video preferiti. Secondo uno studio commissionato proprio da Bosch, la guida altamente automatizzata farà risparmiare quasi 100 ore l'anno ai guidatori di USA, Germania o Cina.

Impossibile non citare anche Fca, che ha scelto lo stesso palcoscenico per presentare la Chrysler Portal Concept, primo prototipo a propulsione elettrica e guida autonoma del gruppo italoamericano. Al posto del volante c'è una cloche e non esiste la chiave di avviamento: al suo posto, infatti, c'è il riconoscimento vocale biometrico. La guida autonoma è di livello 3, ovvero il sistema aiuta il guidatore ma non può sostituirlo totalmente.

tuno attrezzarsi fin da ora, in quanto "lo scenario di una mobilità in cui avremo su strada auto a guida autonoma ed auto convenzionalmente guidate o con sistemi di ausilio alla guida pone di fatto il tema delle responsabilità. Quando una vettura a guida autonoma ha un incidente di chi è la colpa? Quando passa ad un incrocio con il semaforo rosso chi è responsabile? A chi si deve attribuire la responsabilità quando un'auto dotata di sistema Stop&Go causa un tamponamento tra veicoli fermi in coda?". Sono domande alle quali occorrerà rispondere

attraverso una meticolosa regolamentazione da predisporre coinvolgendo tutti gli attori della filiera, dai produttori di auto ai provider di servizi ICT. Per Santi, "la guida autonoma sarà sicuramente uno dei trend più interessanti per il mondo del noleggio e delle flotte, considerato l'ulteriore contributo che potrebbe apportare in materia di sicurezza". Quello che è certo è che auto condivisa e guida autonoma stanno già indirizzando il mondo dell'automotive e i nostri comportamenti verso una vera e propria rivoluzione gestionale e tecnologica.



# Mobility e travel management, a che punto siamo in Italia?

**Le politiche di mobility management e di travel management hanno un impatto fondamentale all'interno del settore della mobilità aziendale, perché possono offrire benefici concreti al mondo corporate sotto tutti gli aspetti di mobilità integrata, efficiente e sostenibile. Una ricerca di LeasePlan ed Econometrica getta luce su questo tema**

di **Gennaro Speranza**

Insieme alla gestione della flotta (fleet management), le altre due aree di grande interesse per il settore della mobilità aziendale sono i viaggi per motivi di business (travel management) e gli spostamenti casa-lavoro dei dipendenti (mobility management). Si tratta di due aree particolarmente importanti ed in grande fermento: pensiamo all'affermazione delle nuove forme di mobilità condivisa (car sharing e car pooling) oppure all'uso sempre più massiccio

di internet e di soluzioni mobili per organizzare un viaggio, soluzioni che da un lato aiutano le aziende a diventare più efficienti e sostenibili e dall'altra consentono ai dipendenti di ridurre drasticamente lo stress legato agli spostamenti.

### **Verso una mobilità integrata**

Oggi, poi, sono sempre di più le aziende che propendono per un'integrazione organizzativa e funzionale sempre più stretta tra travel e mobility mana-

## LE TENDENZE NEL FLEET MANAGEMENT

La ricerca di LeasePlan ed Econometrika si è posta anche l'obiettivo di "censire" i parchi auto delle aziende, nelle loro dimensioni e caratteristiche, per comprendere le ragioni di certe scelte come, ad esempio, le formule di gestione dei veicoli maggiormente utilizzate. Nel dettaglio, dallo studio è emerso che la soluzione preferita dalle aziende per



l'acquisizione dei veicoli che fanno parte della loro flotta è il noleggio a lungo termine (71,8%), che distanzia di gran lunga la proprietà (22,7%) e il leasing finanziario (5,5%). Ma in che modo vengono utilizzati i veicoli in flotta? Secondo l'indagine, ben l'81% degli intervistati ha dichiarato che nella flotta di veicoli aziendali vi sono vetture concesse ai dipendenti in fringe benefit, ovvero in "uso promiscuo" (e cioè sia per motivi di lavoro sia per un utilizzo privato). In molti casi, poi, in flotta vi sono anche veicoli non assegnati in fringe benefit, affidati di volta in volta al personale che deve compiere delle trasferte in caso di necessità o affidati permanentemente a personale che può utilizzarli solo per motivi di lavoro. C'è poi anche una quota, modesta ma in crescita, di veicoli che vengono utilizzati in car pooling o in car sharing.

essere la chiave in termini di ottimizzazione e razionalizzazione delle nuove esigenze aziendali, come emerge dalla nostra indagine", ha sottolineato Amilcare Rotondi, direttore commerciale e marketing di LeasePlan Italia.

### La tecnologia sempre più importante

L'indagine, elaborata sulla base di un campione rappresentativo di fleet manager appartenenti ad aziende italiane con flotte di media e grande dimensione, si è focalizzata sull'area del travel management chiedendo nello specifico ai fleet manager quali siano le soluzioni preferite in azienda per migliorare la gestione delle trasferte. Sul podio c'è molta tecnologia. Al primo posto, infatti, si

gament, in un'ottica di sinergia e complementarietà con la funzione di fleet management. La ragione di questo trend è presto spiegata: dalla gestione unica, o meglio da un approccio "olistico" e globale dei diversi ambiti della mobilità aziendale, può scaturire un miglior

governo dei processi interni, con conseguente risparmio dei costi. Questo aspetto è peraltro stato sottolineato in una recente indagine condotta da LeasePlan ed Econometrika, indagine che ha fatto luce proprio su quali sono le tendenze in atto che stanno rivoluzionan-

do il settore della mobilità aziendale e in particolare sul "come" le aziende in Italia gestiscono le aree del travel, del mobility e del fleet management. "Siamo convinti che i servizi di mobilità sempre più allargata e flessibile proposti dagli operatori del settore possano es-

trova l'utilizzo di software che consentono ai dipendenti di prenotare in maniera autonoma i viaggi e gli hotel. Subito dopo c'è l'uso di app messe a disposizione dai fornitori/partner, seguito dalla condivisione dei dati tra le varie piattaforme IT di gestione delle trasferte. Successivamente, a non troppa distanza dal terzo "vincente", si trova la definizione di una travel policy maggiormente dettagliata. La maggioranza degli intervistati, per l'esattezza il 56%, ha inoltre dichiarato di disporre all'interno della propria azienda di un ufficio viaggi o comunque che in

azienda vi è una responsabilità centralizzata per la gestione dei viaggi dei dipendenti per lavoro con mezzi diversi dalle auto della flotta aziendale.

### **Mobility management, attività da valorizzare**

Le cose cambiano se invece si prende in esame l'area del mobility management. Dalla ricerca, infatti, sorprende il fatto che le aziende che dispongono della figura del mobility manager per la gestione dei flussi casa-lavoro siano ancora una quota minoritaria sul totale (circa il 18%). Il dato colpisce considerato che il mobility manager è una

figura introdotta per legge con decreto interministeriale del 1998 ed è "obbligatoria per tutte le imprese ed enti pubblici con più di 300 dipendenti, operanti in una medesima unità produttiva, o con più 800 addetti, operanti in più sedi locali di uno stesso comune con almeno 150.000 abitanti". A quasi 20 anni dalla legge, nonostante il ministero dell'Ambiente abbia ripetutamente varato programmi di cofinanziamento della mobilità sostenibile finalizzati a migliorare i flussi di traffico casa-lavoro, sembra essere dunque ancora lontano l'obiettivo di dota-

re di un mobility manager tutte le aziende che devono gestire i flussi casa-lavoro di rilievo. Tornando all'indagine di LeasePlan ed Econometrica, solo in pochi casi, poi, i mobility manager dispongono di un budget per incentivare i dipendenti a raggiungere gli obiettivi che l'azienda si è data per razionalizzare gli spostamenti casa-lavoro. Nei casi in cui vi è la possibilità di spesa, gli strumenti più utilizzati sono la promozione di navette aziendali e di abbonamenti a tariffe agevolate per l'utilizzo di mezzi pubblici, mentre è in crescita la diffusione del car pooling aziendale.





# Budget di mobilità: cos'è e come funziona

Tra le retribuzioni in natura integrative dello stipendio, la concessione dell'auto aziendale ad uso promiscuo è tra i benefit favoriti dalle imprese ed uno tra i più apprezzati dai

**In Belgio alcune aziende concedono un credito di mobilità che può essere utilizzato dai dipendenti per programmare liberamente la propria mobilità. Con auto, ma anche senza....**

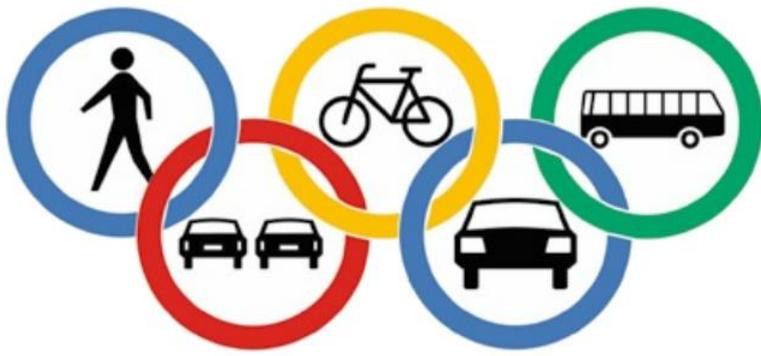
di **Sabrina Negro**

dipendenti. Tuttavia, con l'aumento dei costi della mobilità legati al traffico e la crescente attenzione verso l'ambiente, potrebbe crescere il numero di dipendenti sempre meno interessati a questo vantaggio. Cosa succederebbe se venisse offerta un'alternativa all'auto aziendale in termini di un "budget di

mobilità", parte dello stipendio, da spendere come meglio crede?

## **Una mobilità più intelligente**

È una domanda che varrebbe la pena di fare, considerando che, secondo un rapporto del TomTom Traffic Index, il traffico costa alle aziende delle 14 città italiane più congestionate, circa



560 milioni di euro all'anno. In Belgio se lo sono chiesti e i risultati sono stati sorprendenti: dando la possibilità ai dipendenti di cinque aziende di scegliere liberamente come utilizzare un budget mobilità a loro allocato, l'utilizzo dell'auto è sceso dall'80% al 50%, l'uso della bici è passata dal 10% al 22%, quello del treno dall'8% al 24%, mentre gli spostamenti in bus sono saliti dallo 0 al 4%. Ma l'attribuzione di un credito di mobilità al dipendente non significa necessariamente l'abbandono dell'auto aziendale. Potrebbe essere ad esempio che un giovane manager preferisca sostituire la sua berlina di grandi dimensioni con una vettura ibrida più piccola e usare il budget

residuo per noleggiare un fuoristrada per le sue vacanze in montagna. O impiegarlo piuttosto per un abbonamento mensile al servizio di bike sharing della sua città.

### Decide il lavoratore

La rivoluzione del budget di mobilità consiste insomma nel lasciare carta bianca al lavoratore di decidere liberamente come organizzare i suoi spostamenti in base alle proprie esigenze, possibilità e desideri di mobilità. "In questi ultimi anni stiamo constatando un cambiamento di politica nelle flotte: anziché mettere a disposizione dei propri dipendenti esclusivamente veicoli ad uso promiscuo, sempre più aziende tendono a concedere un importo che i

dipendenti possono allocare tra diverse alternative di mobilità" ci spiega Luc Pissens, Presidente della Belgian Federation for Fleet & Mobility Management (BFFMM). "I dipendenti si vedono così incentivati a noleggiare un veicolo di più piccole dimensioni in combinazione ad esempio con un abbonamento per i mezzi pubblici o una bicicletta".

### Quali ostacoli?

È ovvio che la scelta dipende molto anche dalla validità ed efficienza delle alternative di mobilità disponibili, spesso tallone di Achille di molte città italiane. Servono una strategia integrata, investimenti pubblici e l'incentivo allo sviluppo di nuove tecnologie. "Con l'arrivo della bicicletta a pedalata assistita e grazie agli investimenti che il governo belga sta facendo nelle piste ciclabili - continua Pissens - osserviamo che, quando il meteo lo

permette, i dipendenti vengono più volentieri in ufficio in bici anziché utilizzare il veicolo. Ovviamente occorre che il datore di lavoro investa in un locale custodito dove possono essere lasciate le biciclette e in spogliatoi dotati di doccie". Affinchè il credito di mobilità possa rappresentare un'alternativa reale all'auto aziendale occorre che la sua introduzione sia neutra in termini di costi e di vantaggi fiscali per le imprese e il dipendente, il che implica necessariamente una modifica del quadro legislativo. In questo senso, in Belgio è stato presentato in Parlamento un disegno di legge che mira ad attribuire al bilancio di mobilità uno status sociale e fiscale competitivo rispetto all'auto aziendale, con l'obiettivo di incoraggiare i lavoratori a rinunciare - in tutto o in parte - alla loro vettura per privilegiare altre modalità di trasporto.

## SIEMENS, MOBILITÉ À LA CARTE

Dal 2013 Siemens Belgio, pioniera della mobilità sostenibile, offre ai propri dipendenti l'innovativo programma "mobilité à la carte". Tutto il personale in possesso di una vettura aziendale può decidere di allocare parte del budget destinato all'auto ad altre soluzioni di trasporto più in linea con le

proprie esigenze e più rispettose verso l'ambiente. Scegliendo una vettura più piccola, con meno optional o una cilindrata meno potente, il dipendente può in questo modo risparmiare un importo da dedicare a diverse alternative per la mobilità. Da tempo Siemens incoraggia l'uso dei trasporti pub-

blici e della bicicletta, assumendo a proprio carico una parte di tali costi. Tutti i dipendenti Siemens hanno inoltre la possibilità di utilizzare Villo, il sistema di bike sharing di Bruxelles, e hanno accesso alle auto elettriche del parco auto aziendale oltre che ad un sito web per il car sharing aziendale.

# IN UN MONDO CHE CAMBIA PRENDITI CURA DI CHI AMI CON ARVAL

## SULLA STRADA GIUSTA

Attraverso l'iniziativa Sulla Strada Giusta, Arval, insieme ai propri clienti, driver, fornitori e collaboratori sostiene le attività del Trauma Center dell'Ospedale Pediatrico Meyer di Firenze nella cura dei bambini vittime di incidenti stradali.

Partecipa anche tu con un gesto concreto.  
Un clic salva la vita.

[sullastradagiusta.it](http://sullastradagiusta.it)



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.  
We care about you.



# Autopromotec 2017: sempre più internazionale

**Registra il tutto esaurito l'edizione 2017 di Autopromotec, la rassegna mondiale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico che si terrà a Bologna dal 24 al 28 maggio prossimi. Al centro degli obiettivi della manifestazione, la spinta all'internazionalizzazione.**

**di Rossana Malacart**

La promozione internazionale è sempre più strategica per Autopromotec. Alla fine del 2016, infatti, gli organizzatori

della manifestazione hanno realizzato una missione in Corea del Sud, durante la quale è stata raggiunta un'intesa con i

responsabili di Automotive Week (la più importante rassegna del settore aftermarket nel Paese asiatico), per la promozione congiunta dei due brand fieristici.

### Road show internazionali

I fari sono puntati anche su altre aree geografiche strategiche alla ricerca di potenziali espositori e visitatori. Grazie ad un progetto promosso dal Ministero dello Sviluppo economico in collaborazione con l'Ice (Istituto per il commercio Estero-

ro), è stata portata a termine la presentazione della manifestazione in Turchia a Jebze, Bursa e Izmir. E poi un road show internazionale, per consolidare rapporti con buyer, aziende e associazioni, che ha toccato il Sud America (Colombia, Cile, Argentina e Perù) e il Sud Est Asiatico (Thailandia, Vietnam e Indonesia).

### Aumentare le opportunità commerciali

"Autopromotec ha delineato un percorso di pro-

## AUTOPROMOTECEDU, COME SI COSTRUISCE L'OFFICINA DEL FUTURO?

Si chiama "Focus Officina" il progetto formativo messo in piedi da Autopromotec attraverso il suo strumento formativo AutopromotecEDU. Il progetto, che comprende 10 appuntamenti in programma nel 2017 a Bologna, a Milano e in altre città italiane nei mesi precedenti l'inaugurazione di Autopromotec 2017, è rivolto alle imprese di riparazione, produzione e distribuzione di ricambi ed è finalizzato ad accrescerne le abilità manageriali oltre che a fornire informazioni sulle più recenti tecnologie e tendenze del settore. Autopromotec concretizza così il suo ruolo anche al di fuori dell'ambito fieristico, per offrire particolare attenzione agli operatori del mercato aftermarket, fornendo le informazioni per affrontare e anticipare le sfide offerte dal futuro della riparazione. Nel dettaglio, sono due i corsi in programma: il primo, "Gestione Economica Officina", fornisce nozioni sul management finanziario alle imprese della riparazione indipendente e ai responsabili dei network di distribuzione ricambi, con lo scopo di monitorare gli aspetti fondamentali della redditività della propria struttura. Il secondo, "La tua officina sul web: come muovere bene i primi passi", è incentrato sull'importanza di una corretta presenza online e fornisce ai partecipanti gli strumenti chiave per ottimizzare la propria visibilità sia per fidelizzare i propri clienti sia per acquisirne di nuovi.

nue Vicentini. Il piano è finalizzato a potenziare la presenza di nuove re-

espositrici, ampliando allo stesso tempo l'internazionalità della rassegna".

Paesi per un'area espositiva di 157.000 mq e circa 104.000 visitatori. Numeri che sintetizzano il successo della manifestazione e che sono destinati ad essere superati nell'edizione del 2017. L'aumento delle adesioni di espositori ha reso necessaria una riorganizzazione e un ampliamento delle aree esterne della fiera.

### Pneumatici tra i settori chiave

Il settore dei pneumatici è tra i protagonisti della rassegna bolognese. Tutte le più importanti case produttrici di pneumatici a livello mondiale saranno infatti presenti nel capoluogo emiliano. Per questo è stata raddoppiata l'area destinata al settore: oltre ai padiglioni 20, 22 e 31 (che nell'edizione del

mozione internazionale che prevede il coinvolgimento di Paesi produttori e acquirenti - ha spiegato il Brand Manager di Autopromotec Ema-

altà produttrici e assicurare la partecipazione di buyer provenienti da nuovi mercati. L'obiettivo è di accrescere le opportunità commerciali delle aziende

L'edizione del 2015 ha visto la partecipazione di 1.587 espositori, destinati ad aumentare di oltre il 19% per l'edizione del 2017, provenienti da 47

2015 erano destinati alle gomme), anche il padiglione 15 sarà quest'anno interamente dedicato agli pneumatici, accogliendo tutti i costruttori e i rivenditori mondiali di gomme (nuove e ricostruite) e cerchi. Quattro padiglioni ospiteranno 271 realtà del settore, con una prevalenza di soggetti internazionali rispetto a quelli italiani, e le loro novità di prodotto

### Formazione con AutopromotecEDU

Molto ricco è anche il calendario di appuntamenti per gli addetti ai

lavori all'interno del programma convegnistico di AutopromotecEDU. Come in ogni edizione, infatti, un ampio spazio sarà destinato alla formazione con AutopromotecEDU: il "think tank" dedicato all'analisi delle problematiche e delle prospettive del settore del post-vendita automobilistico. Tra i convegni, spicca in particolare quello dedicato al settore dei pneumatici dal titolo "Economia circolare: il caso virtuoso della filiera dei pneumatici", a cui seguirà una tavola rotonda focalizzata sul

tema dell'economia circolare (la logica di produzione incentrata sul riutilizzo di un prodotto e delle sue componenti, oltre che all'eliminazione degli sprechi e alla riduzione dei materiali di scarto).

### Emirates vettore ufficiale

Nel solco dell'internazionalizzazione della kermesse bolognese, va poi letto anche l'accordo siglato da Autopromotec con Emirates, la compagnia aerea di bandiera dell'Emirato Arabo di Dubai, che in qualità di "vettore ufficiale"

favorirà l'arrivo a Bologna di buyer dai maggiori mercati internazionali. Ad Autopromotec 2017 è prevista infatti la partecipazione di delegazioni provenienti da oltre 30 Paesi. Autopromotec, inoltre, metterà a disposizione dei propri espositori la piattaforma di business matching B2Match, con la quale sarà delineato un calendario di incontri B2B durante i giorni della rassegna espositiva, per favorire gli scambi tra le aziende e i buyer internazionali presenti in fiera.

## IAM2017: "MOBILE SOLUTIONS" NELL'AFTERMARKET AUTOMOBILISTICO AL CENTRO DEL DIBATTITO



Sarà Josef Frank, esperto di automotive aftermarket, il moderatore del convegno IAM17 - International Aftermarket Meeting 2017 - uno degli eventi di maggiore rilievo del calendario convegnistico di Autopromotec. Quest'anno il focus del convegno sarà sull'interconnessione tra le soluzioni mobile, le automobili e le attrezzatu-

re di riparazione, con le relative conseguenze in termini di opportunità che questa interazione offre ai protagonisti del settore. "Entro il 2020 - ha affermato Frank - l'intera Generazione C, ovvero "connessa", sarà cresciuta in un mondo prevalentemente digitale. Il simposio IAM17, organizzato all'interno di AutopromotecEDU, offre alla

comunità aftermarket l'opportunità di ascoltare cosa significhi tutto ciò per il nostro settore, direttamente dai massimi esperti".

IAM17 ospiterà una serie di professionisti del settore automotive provenienti da tutto il mondo. Marc Aguetz, Managing Director di GIPA Italia, si focalizzerà sul mercato italiano per delinearne il quadro generale. Tim Armstrong, Vice President Planning Solutions di IHS Automotive, illustrerà le prospettive a lungo termine per le nuove soluzioni di mobilità a livello mondiale. Matthias Knirsch, Direttore Business

Development di Bosch Automotive Aftermarket, illustrerà alcuni fenomeni come i "mobility user" e i cambiamenti nella value chain. A Sebastian Ruffino, Business Unit Manager BRIDGE, TomTom, il compito di spiegare le soluzioni mobili di BRIDGE, una piattaforma che permette alle aziende l'integrazione della tecnologia TomTom con i propri processi di business. Infine Fotios Katsardis, CEO di Temot International, fornirà uno sguardo sulla distribuzione e sui cambiamenti che le soluzioni mobile potranno comportare.

# LeasePlan. Il piacere di un'auto senza pensieri.

LeasePlan è il noleggio a lungo termine per aziende e professionisti che ti dà tutto il piacere di un'auto nuova, senza comprarla e senza pensieri. Assicurazione e tassa di proprietà, manutenzione e soccorso stradale, gestione sinistri e tutti gli altri servizi sono inclusi nel canone mensile. A te non resta che scegliere l'auto. E iniziare a guidare.

**LeasePlan. Oggi si guida così.**



*It's easier to leaseplan*



# La sfida ecologica del trasporto pesante



Non sono disponibili immagini di Angela Merkel che viaggia su un autotreno in Svezia, ma siamo certi che nel corso della recente visita della Premier tedesca nel Paese scandinavo i mezzi di tra-

sporto pesanti siano stati al centro della discussione. Tir alimentati con un sistema di trasmissione elettrica conduttiva, sarebbe a dire esattamente come un tram urbano, ma grazie alla costru-

zione di una vera e propria strada elettrificata. Questo è il progetto, già operativo, che con giustifcato orgoglio il Primo Ministro svedese Stefan Löven ha presentato alla sua omologa tedesca lo scorso febbraio. Frutto di una collaborazione tra due compagnie nazionali premezzanti nella produzione di veicoli commerciali e nell'innovazione tecnologica come Scania e Siemens, la strada elettrificata è attiva da giugno 2016 e si colloca per due chilometri sull'autostrada E16 nei pressi della città di Gävle. I tir vengono alimentati attraverso un pantografo (lo stesso dei tram) durante la corsa

normale, dal quale si staccano in fase di sorpasso, tornando ad utilizzare il carburante tradizionale. Si tratta ovviamente di una prima sperimentazione su strada, ma Scania, azienda del gruppo tedesco Volkswagen Bus&Truck, sta già lavorando per passare alla fase successiva.

## Autostrade elettriche, tir come filobus

A dispetto dell'immagine di pachidermica stabilità che trasmettono in strada, il settore degli autotreni è caratterizzato da grande vivacità rispetto alla sperimentazione di

**Le prospettive di diffusione delle alimentazioni alternative sono sempre più promettenti all'interno del settore dell'autotrasporto. A dimostrarlo sono alcune interessanti sperimentazioni, come i tir dotati di propulsore elettrico e gli sviluppi dell'autotrazione pesante a metano**

di **Leonardo Tancredi**

alimentazioni ecologiche. Sono le esigenze di mercato a spingere sul pedale di innovazioni tecnologiche che consentano al trasporto commerciale di operare in un contesto normativo che, a livello globale, sta mostrando crescente attenzione all'impatto delle emissioni sull'ambiente. La partnership tedesco-svedese, allora, rappresenta l'idea più futuribile, ma non costituisce un episodio isolato. Al di là dell'Atlantico, in California, una eHighway (auto-

## NEWTON, IL PRIMO AUTOCARRO 100% ELETTRICO

Il primo autocarro medio-pesante completamente elettrico è arrivato nel nostro Paese nel 2014 e circola nelle strade di Milano, compreso il centro storico. Si chiama Newton, è prodotto dalla britannica Smith Electric ed è lungo quasi 9 metri e largo 2,5. È un camion a due assi con ruote posteriori gemellate trat-tive, ha un peso a vuoto di 5.260 kg e una capacità di carico utile di circa 5 tonnellate. Newton è in tutto e per tutto simile ad un comune autotreno a gasolio, ma è dotato di un sistema automatico di recupero dell'energia in frenata ed enormi batterie che alimentano un motore elettrico da 163 CV e possono spingerlo fino a 85 km/h, con un'autonomia di 200 km a metà carico. I due accumulatori agli ioni di litio posti sotto il pianale possono essere ricaricati del tutto in 8 ore con una presa industriale a 8 pin da 380 Volt. L'autocarro è stato acquistato da Niinivirta Trasport S.p.A., azienda italiana specializzata nella logistica ed effettua consegne anche in zona pedonale a cinque negozi della catena di abbigliamento H&M.



opportunità della mobilità elettrica: le principali aziende energetiche californiane hanno messo sul tavolo un miliardo di dollari per un progetto di elettrificazione dell'intera rete di trasporti merci e persone. Anche Tesla Motors ha dichiarato il suo impegno nella realizzazione del suo primo camion elettrico, mentre Daimler non si è fatta pregare a raccogliere il guanto di sfida. Entrambe le compagnie devono fare i conti con le officine di Nikola Motors che recentemente ha presentato a Salt Lake City un tir con trasmissione elettrica e alimentazione a cella di idrogeno. Un cantiere aperto da cui la salute del pianeta non può che trarre giovamento.

### Metano per il trasporto pesante

Se il motore elettrico rappresenta un futuro affa-

scinante per i giganti del trasporto commerciale su gomma, una realtà tangibile e altrettanto ecosostenibile è l'alimentazione a metano. Che sia compresso o allo stato liquido, il metano oltre ad abbassare drasticamente le emissioni consente un forte risparmio economico, fattore tutt'altro che trascurabile nelle valutazioni di un mezzo di trasporto commerciale. Proprio su questo punto si è focalizzata una recente ricerca dell'Osservatorio Federmetano che ha fatto conti in tasca agli autotrasportatori passati dal diesel al gas naturale: il risparmio netto è di 5.000 euro all'anno per un mezzo di 44 tonnellate che ha percorso mediamente 100.000 chilometri. Considerando un consumo di 30-35 litri di gasolio per 100 chilometri per 0,893 euro al litro, la spesa

media per un autotreno diesel è di circa 29.000 euro. Un motore a metano invece può percorrere 100 chilometri con 28-32 kg di gas, con un costo del metano di 0,795 al kg (in entrambi i gas il costo stimato è privo di Iva) e una spesa annuale di 24.000 euro, 5.000 euro in meno di un motore diesel. A vedere premiata la loro scelta sono stati senza dubbio gli operatori del trasporto su gomma che hanno puntato sull'Iveco Stralis NP, il primo camion a gas naturale testato per le lunghe distanze. Il modello prodotto dalla società italiana è stato riconosciuto "Progetto dell'anno" agli "European Gas Award of Excellence", evento della European Gas Conference, il meeting annuale dell'industria europea del gas che si è svolto a Vienna dal 23 al 25 gennaio scorsi.



strada elettrica) è in sperimentazione in un tratto di 1,6 km tra i porti di Los Angeles e Long Beach, grazie a un trolleytruck (filo-carro): un progetto gemello di quello scandinavo sostenuto e finanziato da SCAQMD (South Coast Air Quality Management District). Così come in Svezia, l'operatore coinvolto è la Siemens insieme al Gruppo Volvo che, col marchio Mack Trucks, sta sviluppando un prototipo di mezzo commerciale pesante. Ma è tutto il mondo degli affari americano ad essere sedotto dalle

# Valore residuo, pesa l'incertezza in Europa

**Nel 2017 i valori residui delle auto scenderanno dell'1% nel Regno Unito, tenderanno allo zero in Germania e Spagna e aumenteranno dell'1% in Francia e del 3% in Italia.**

**L'analisi di Autovista Intelligence**

**di Sabrina Negro**

Ciò che fa di un'auto nuova un buon acquisto non è il solo prezzo di listino, ma soprattutto la capacità della vettura di tenere il suo valore nel tempo. Si chiama "valore residuo" ed è l'unico autentico indicatore del prezzo finale di un'auto: i responsabili

acquisti delle flotte aziendali sanno che una vettura con un prezzo leggermente più alto, ma con un buon valore residuo, bassi costi di manutenzione e bassi consumi, è certamente la scelta più saggia quando si tratta di scegliere tra diverse

alternative. Il calcolo del valore residuo si basa su previsioni statistiche piuttosto complesse che prendono in considerazione molti fattori diversi (ad esempio il colore e l'alimentazione dell'auto o fattori macro-economici quali la crescita dei salari nel Paese e la sua stabilità politica) e analizzano dati storici che dipendono anche dal mercato preso in considerazione.

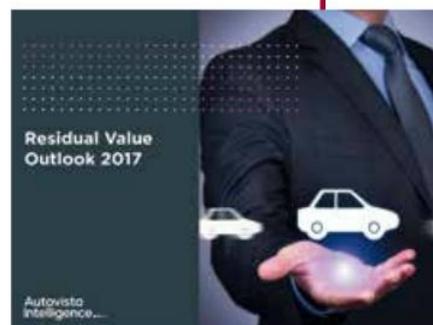
## **Quale la tendenza in Europa?**

La ripresa del mercato dell'auto negli ultimi tre anni e il clima di incertezza politica nel continente stanno esercitando una

pressione al ribasso sul valore residuo in larga parte dell'Europa. L'ultimo rapporto di Autovista Intelligence, Residual Value Outlook 2017, prende in analisi i cinque maggiori mercati europei – Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito – per fornire un parere accurato e indipendente circa l'andamento del valore delle auto nei prossimi tre anni. Nel 2017 i valori residui continueranno a diminuire nel Regno Unito di circa l'1%, mentre si appiattiranno in Germania e Spagna. Prospettive più ottimistiche in Francia e in Italia dove Autovista Intelligen-

## FOCUS ITALIA

Autovista Intelligence prevede che il valore residuo sul mercato italiano aumenterà di circa il 2,9% nel corso di quest'anno e continuerà a crescere, seppur in misura minore, nel 2018 e nel 2019. I recenti aumenti dei tassi di occupazione e del reddito delle famiglie consentono ai consumatori italiani di considerare l'idea di cambiare la propria auto, nonostante possa permanere nel corso del 2017 una certa riluttanza a farlo a causa delle sfide economiche del Paese. Il fattore chiave della crescita del valore residuo in Italia è l'insufficienza di vetture usate disponibili sul mercato per soddisfare la richiesta attuale, come conseguenza delle deboli performance del mercato dell'auto negli anni precedenti il 2013. La situazione tuttavia sta cambiando rapidamente: Autovista Intelligence prevede che la crescita del valore residuo inizierà a rallentare nel 2018-19. L'aumento sarà più forte nel mercato dei SUV che continuano ad essere molto richiesti tra i consumatori. SUV di piccole dimensioni manterranno il valore meglio dei grandi SUV. Andrà particolarmente bene anche il segmento B, che include vetture come la sempre popolare Fiat 500, a causa della richiesta di piccole auto pratiche e convenienti.



ce prevede un aumento delle valutazioni dell'1% e 3% rispettivamente. Le buone performance delle immatricolazioni nei 5 "Big" europei determinerà un'ampia disponibilità di vetture sul mercato dell'usato nei prossimi tre anni. Cresce l'offerta, calano i prezzi (ovvero il valore residuo): Francia, Germania e Regno Unito, i cui mercati nel 2016 si sono avvicinati ai valori pre-crisi, saranno i Paesi maggiormente interessati a questo fenomeno. I nostri cugini d'oltremare potrebbero inoltre scontare la decisione presa lo scorso giugno di lasciare l'Unione Euro-

pea: l'incertezza economica e il calo della sterlina pesano sulla fiducia dei consumatori che potrebbero decidere di rimandare grossi investimenti quali l'acquisto di un'auto. Lo stesso clima di incertezza politica incide sui valori residui in Francia che il 23 aprile è chiamata alle urne per scegliere il suo nuovo Presidente. La candidata del Fronte Nazionale Marine Le Pen guadagna terreno nei sondaggi: una sua vittoria significherebbe una svolta in termini nazionalistici del Paese d'Oltralpe e un ulteriore duro colpo per l'Unione Europea. Per quanto riguarda il mercato dell'auto, la Le Pen potrebbe invertire la crociata anti-diesel iniziata dall'attuale governo al fine di favorire i costruttori locali.

### Deprezzamento del diesel, ma non in Italia

Ciò nonostante, Autovista Intelligence ritiene che la diffusione delle auto a gasolio continuerà ad essere contrastata in Europa. L'aumento delle accise e blocchi del traffico sempre più severi stanno riducendo l'appel delle vetture a gasolio spingendo verso il basso il loro valore residuo rispetto alle automobili a benzina. Fa eccezione l'Italia dove la reputazione del diesel rimane alta e le immatricolazioni di vetture a gasolio continuano a crescere. Il declino del diesel e la maggior coscienza ambientale stimolano l'interesse verso le vetture ad alimentazione alternativa. Gli esperti di Autovista Intelligence prevedono

che le valutazioni di tali veicoli siano destinate ad aumentare ad un ritmo più veloce rispetto al mercato nel suo complesso, in particolare in Francia e in Spagna dove è prevista una crescita tra il 2 e il 4% da qui al 2019. La relativa scarsità di veicoli elettrici e ibridi sul mercato dell'usato rafforza le valutazioni. In Spagna ci si aspetta una stabilizzazione del prezzo dell'usato dopo anni di forte crescita. Le valutazioni dell'usato hanno subito l'influenza deprimente degli incentivi statali per l'acquisto di auto efficienti ed ecologiche e si prevede subiranno un ulteriore effetto deflazionistico con l'arrivo sul mercato di nuove auto usate nei prossimi anni.

||| **PROVATA PER VOI**



# Toyota Prius: un primato che si consolida

La marcia dell'industria automobilistica verso una mobilità sostenibile viaggia ad alta velocità, ma c'è un costruttore che è partito con largo

anticipo e che oggi è in deciso vantaggio. È Toyota, che all'inizio del nuovo millennio ha lanciato la prima Prius Full-Hybrid, la capostipite di modelli

che con i marchi Toyota e Lexus hanno già raggiunto 10 milioni di unità vendute in ogni parte del mondo.

## L'evoluzione

Prius è arrivata adesso alla quarta generazione e in concomitanza con questo evento giunge anche la seconda versione Hybrid Plug-in, l'ibrida-elettrica (internazionalmente questo tipo di veicolo è siglato Phv) che può essere ricaricata e percorrere in modalità elettrica al 100% oltre

50 chilometri: un'autonomia doppia rispetto a quella della prima Prius Phv che dal 2012 ad oggi è stata venduta in circa 4mila pezzi. La Plug-in nasce sfruttando appieno i punti di forza della IV generazione di Prius realizzata sulla rivoluzionaria piattaforma TNGA (Toyota New Global Architecture) che ha letteralmente trasformato l'esperienza al volante della leader mondiale fra le vetture ibride. La nuova TNGA gioca infatti un ruolo essenziale nella qualità e nel

**Con la versione Plug-in, la regina delle ibride è sempre un passo avanti sui concorrenti. Cinquanta chilometri di autonomia in elettrico e una nuova trasmissione che esalta il piacere di guida. Pannello solare inserito nel tetto**

di **Piero Evangelisti**



piacere di guida grazie a un baricentro abbassato e a una posizione di guida più confortevole che consente una maggiore maneggevolezza accompagnata a un rollo che è ormai impercettibile. Nuove sono anche le sospensioni per entrambi gli assi che garantiscono una stabilità di marcia ottimale.

### **Una trasmissione che fa la differenza**

Una nuova tecnologia adottata con la piattaforma TNGA consente il trasferimento diretto della potenza del motore alle ruote, un'elevata

estensione dei livelli di coppia coniugata a una risposta pronta dell'asse. La nuova trasmissione – comune alle due versioni di Prius – elimina ogni traccia dell'effetto di trascinamento che si avverte spesso in presenza di cambi a variazione continua (CVT) e l'erogazione della potenza, così come la ripresa, favoriscono una guida dinamica e silenziosa anche quando è il motore termico a entrare in funzione. Adesso al volante dell'ibrida con la doppia ellisse ci si può davvero divertire, consumando poco e riducendo drasticamente le emissioni. Per quanto riguarda la trasmissione E-CVT sono disponibili addirittura quattro modalità: la classica HV, la EV (100% elettrica) la EV City e la nuova impostazione Battery Charge. In HV la Prius Plug-in è una pura full-hybrid, modalità da utilizzare, per esempio, in autostrada o su strade a scorrimento veloce, ma basta spingere il pulsante HV/EV Mode per attivare la modalità Battery Charge che consente di avviare la funzione di ricarica della batteria.

### **Modalità giusta al momento giusto**

In questo modo ci si può avvicinare alla città ricaricando le batterie anche quando non sia stato possibile farlo prima di mettersi in viaggio attraverso

una presa di corrente, ed entrare nei centri urbani (dove le ibride hanno normalmente libero accesso) utilizzando soltanto il motore elettrico e riducendo a zero le emissioni. In posizione EV (nella quale si può raggiungere una velocità massima di 135 km/h) la vettura ricorre al motore termico solo quando il guidatore ne faccia richiesta, come quando siano necessarie accelerazioni per ragioni di sicurezza. Nella guida tranquilla in città si può poi impostare la modalità EV City che sfrutta al massimo l'energia elettrica. In ogni momento si può variare il comportamento dell'auto in funzione dello stile di guida secondo tre diverse posizioni: ECO, POWER e NORMAL, denominazioni che non hanno bisogno di spiegazioni. Prius Plug-in è equipaggiata di un motore termico (4 cilindri, ciclo Atkinson, 1,8 l) che eroga una potenza massima di 98 CV, abbinato a uno elettrico da 31 kW, un connubio che fornisce all'auto una potenza di sistema di 122 CV. La capacità delle batterie agli ioni di litio è di 8,8 kWh e queste possono essere ricaricate completamente in due ore, ricorrendo al sistema Mennekes Mode 2 (lo si può far installare a casa o in ufficio), e in poco più di tre ore utilizzando una normale presa di corrente.





ogni 100 km. Un risultato forse non ottenibile cercando troppo spesso di raggiungere le prestazioni massime della vettura: da 0 a 100 km/h in 11,1 secondi, 162 km/h di velocità massima. In termini di efficienza e di risparmio arriva in aiuto anche l'innovativo sistema di ricarica solare inserito

### Interni Human-Tech

La versione Plug-in non presenta sostanziali modifiche di design rispetto alla quarta generazione di Prius e si presenta con forme altamente aerodinamiche e tante nervature che la rendono immediatamente riconoscibile. Gli interni seguono la filosofia Human-Tech tipica di Toyota: tanta tecnologia ma sempre l'uomo al centro di tutto. Le dotazioni sono avveniristiche e comprendono, sulla PHV, una plancia con un nuovo display da 8 pollici che va ad aggiungersi al doppio TFT da 4,2 pollici. Tutto è sempre sotto controllo e in ogni momento è possibile verificare cosa sta succedendo fra il motore termico, quello elettrico e il gruppo delle batterie. Sugli schermi scorre in continuazione uno spettacolo hi-tech, anche se questo può essere più apprezzato dal passeggero perché il guidatore deve rimanere concentrato

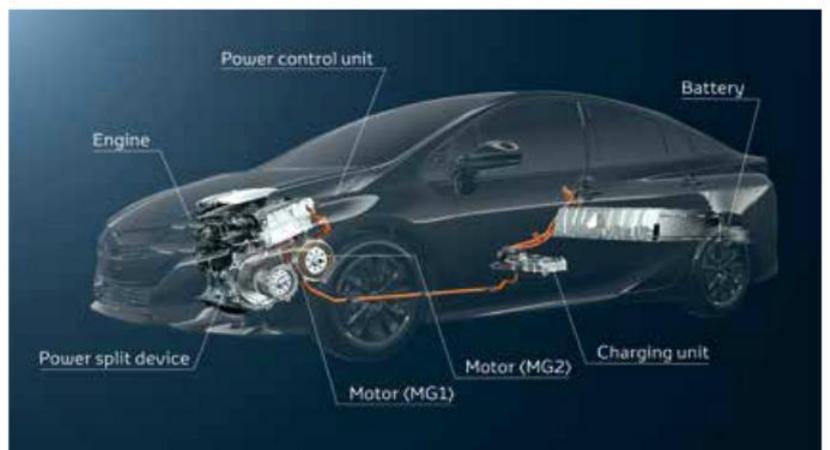
sulla guida. Il montaggio del più ingombrante pacco di batterie sotto al piano del bagagliaio ha richiesto un piccolo sacrificio per quanto riguarda la capacità di carico che sulla PHV è di 360 litri. Di serie, sulla nuova Prius, ci sono tutti i dispositivi di assistenza alla guida raggruppati nel programma Toyota Safety Sense.

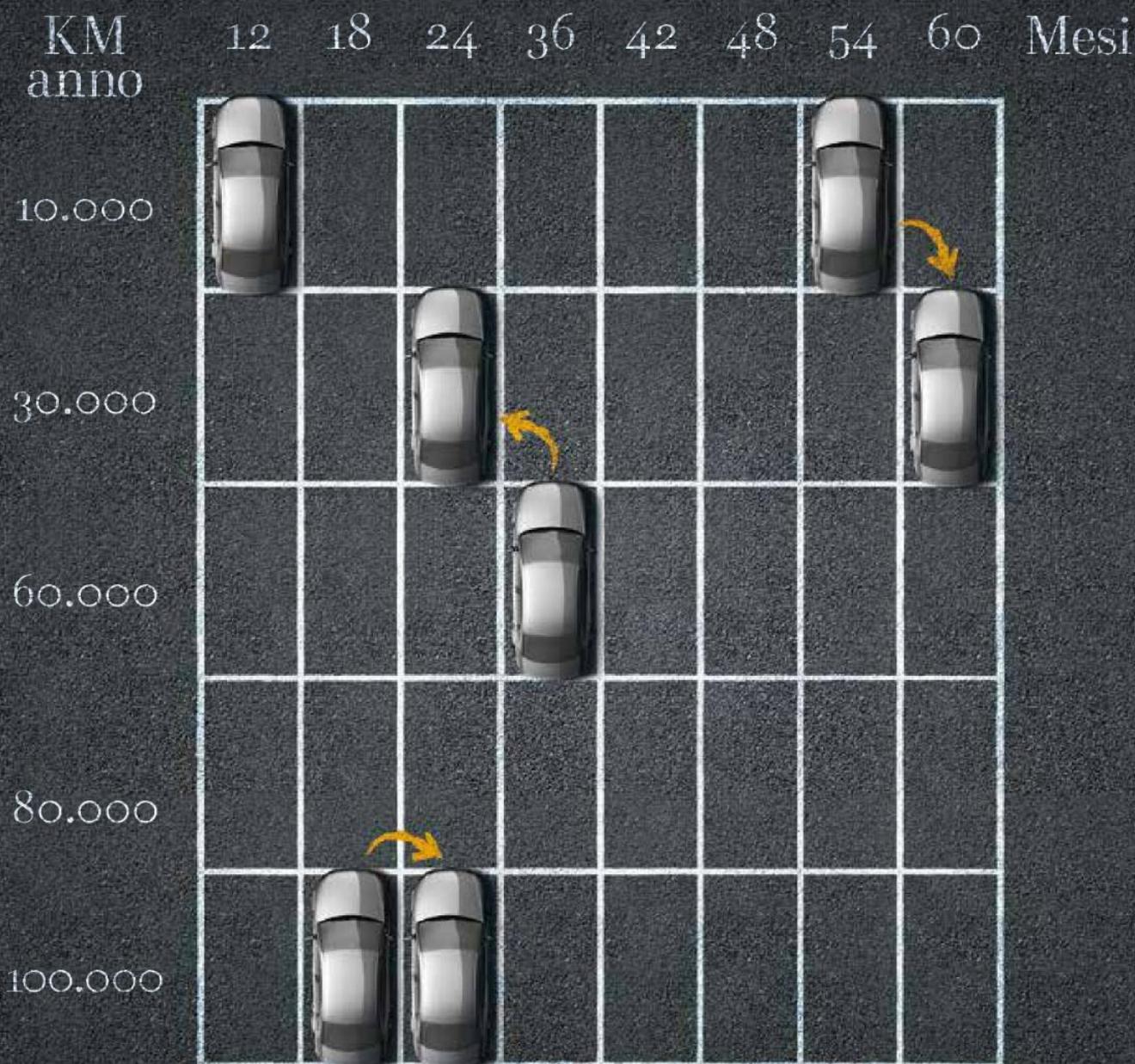
### Impatto zero a portata di mano

Quando viaggiamo in modalità EV le emissioni della Toyota Prius Hybrid Plug-in sono ovviamente pari a zero e l'autonomia, come abbiamo detto,

può raggiungere i 50 km. Questo ovviamente non è sempre possibile, ma la combinazione fra le diverse funzioni e i programmi di guida "insegnano" a guidare in modo tale da avvicinarsi molto ai dati di omologazione che parlano di un consumo medio di un litro di benzina

nel tetto, un pannello che nell'arco di un anno può arrivare ad accumulare l'energia necessaria per percorrere 1.000 km di guida in elettrico. L'impianto di climatizzazione e quello di illuminazione sono inoltre studiati per ridurre al minimo l'assorbimento di energia.





*fleet*  
**SOLUTION**

## Strategie per la tua flotta.

Costi, Km e assistenza. Tutto al posto giusto.

FLEET SOLUTION é il noleggio a consumo **trasparente e flessibile** dedicato alle Aziende, una **matrice** di oltre 200 canoni bloccati con tutte le combinazioni possibili di durata e chilometraggio. Durante la durata del contratto, puoi modificare lo scenario a seconda delle tue reali esigenze. Prolunga o riduci il periodo di noleggio oppure modifica i Km

in modo **semplice**: muovi la flotta all'interno della matrice ottimizzando i **costi** della tua Azienda, senza rinunciare alle coperture previste, all'assistenza e senza nessuna penale.

**Tutto al posto giusto con Volkswagen Financial Services, la società di noleggio a lungo termine del Gruppo Volkswagen.**

Per maggiori informazioni **800.06.00.00** | [www.volkswagenleasing.it](http://www.volkswagenleasing.it)

**VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES**

FINANZIAMENTI. LEASING. NOLEGGIO. ASSICURAZIONI.

# ttPoint

# sa@

servizi auto on-line

## La giusta soluzione

TT Point e Saol: l'unico network nazionale focalizzato nei servizi alla mobilità dedicato alle flotte aziendali pubbliche, private e alle aziende di noleggio a lungo e breve termine.

Che si tratti di manutenzione, assistenza o vendita delle migliori marche di pneumatici oppure del servizio di meccanica o di carrozzeria, la rete di affiliati TT Point e Saol ti assiste ovunque in Italia.

Il network TT Point e Saol si avvale della collaborazione dei migliori autoriparatori riconosciuti delle case automobilistiche. Tutti i servizi per la flotta e per il driver sono gestiti centralmente e utilizzano tecnologie multiplatforma web e mobile



[www.tt-point.com](http://www.tt-point.com) - [www.serviziauto.it](http://www.serviziauto.it)  
[info@tt-point.com](mailto:info@tt-point.com) - [info@serviziauto.it](mailto:info@serviziauto.it)

Siamo convenzionati con le più importanti società di noleggio a breve e lungo termine

# ttPoint

Tyre Team S.p.A.  
Via Isole del Capo Verde, 188  
00121 Ostia Lido - Roma  
Tel. +39 06 56342240  
Fax +39 06 5640207

# sa@

servizi auto on-line

Servizi Auto On line S.p.A.  
Via Isole del Capo Verde, 188  
00121 Ostia Lido - Roma  
Tel. +39 06 5674014  
Fax +39 06 56201801