

tutto auto

Periodico Quadrimestrale N.41 - giugno 2017

Assistenza auto in crescita, tra sfide e opportunità



Volkswagen Golf

Sicily by Car, un'eccellenza italiana nel mondo del noleggio
Noleggio e car sharing, un 2016 da record
La flotta è sempre più in outsourcing
Otto punti chiave per una flotta più sicura
CCD 2017, un'edizione da record

IN UN MONDO CHE CAMBIA,
IL BUSINESS È COME IL TENNIS:
VINCE CHI HA IL SERVIZIO MIGLIORE.



ARVAL È LA SOCIETÀ LEADER IN ITALIA NEL NOLEGGIO E NELLA GESTIONE DI FLOTTE AZIENDALI.

Arval, da oltre 20 anni, offre soluzioni di mobilità innovative ai propri clienti: professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione ideale per ottimizzare la propria mobilità e quella dei loro collaboratori. Da sempre, la qualità è alla base del nostro servizio: oggi il 92%* dei clienti si ritiene soddisfatto della nostra offerta e il 96%* dei nostri driver è soddisfatto del Contact Center di Arval. Valori che continueremo a monitorare e far crescere, servizio dopo servizio.

www.arval.it

*Dati derivanti da indagini di soddisfazione 2015



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

IN QUESTO NUMERO

EDITORIALE Mercato auto, si cresce ancora! di Lucio Bartirromo	5
NEWS a cura di Stefano Corinaldi	6
NOLEGGIO A BREVE TERMINE/1 Archiapatti (Hertz): "Soluzioni su misura per la clientela business" di Gerardo Risi	8
NOLEGGIO A BREVE TERMINE/2 Sicily by Car, un'eccellenza italiana nel mondo dell'autonoleggio di Gennaro Speranza	12
MOBILITÀ/1 Noleggio e car sharing: il 2016 è da record di Gianni Antoniella	15
MOBILITÀ/2 La flotta? Sempre più in outsourcing di Gennaro Speranza	18
MOBILITÀ/3 Quattro ruote green, in Italia sono 3,4 milioni di Monica Dall'Olio	21
RETE DI ASSISTENZA Assistenza auto in crescita, tra sfide e opportunità di Gerardo Risi	24
SICUREZZA Otto punti chiave per una flotta più sicura di Sabrina Negro	28
EVENTI Edizione dei record per Company Car Drive 2017 di Piero Evangelisti	30
PROVATA PER VOI Volkswagen Golf: da 40 anni punto di riferimento di Piero Evangelisti	32



tutauto

Numero 41 - giugno 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
Gianni Antoniella, Stefano Corinaldi,
Monica Dall'Olio, Piero Evangelisti,
Sabrina Negro, Gerardo Risi,
Gennaro Speranza

ART DIRECTOR
Mariangela Canzoniero

STAMPA
Labanti & Nanni Industrie Grafiche
Viale Marconi, 10
40011 Anzola dell'Emilia (BO)

Registrazione Tribunale
di Bologna n. 7474/2004

Socio effettivo

ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PUBBLICITÀ SPESA SCELTA



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

Mercato auto, si cresce ancora!

Il mercato italiano dell'auto continua a crescere confermandosi in ottima salute. Stando ai più recenti dati a disposizione al momento della pubblicazione di questo numero di Tuttauto, in maggio sono state immatricolate nel nostro Paese 204.113 autovetture. Una cifra di rilievo considerato che, per il mese di maggio, era dal 2008 che non si superavano le 200.000 unità. Con il risultato di maggio, i primi cinque mesi del 2017 si sono chiusi con 948.051 immatricolazioni, con un aumento dell'8,1% sullo stesso periodo del



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

2016. E le prospettive per i prossimi mesi – come sostiene il Centro Studi Promotor, punto di riferimento quando si parla di mercato – restano positive. Ma quali sono le ragioni alla base di tale crescita? In primo luogo vi è il consolidarsi della ripresa economica, che ormai va delineandosi sempre più chiaramente. A livello settoriale, la crescita dell'automobile è stata trainata con particolare vigore dal forte impulso delle vendite a società, aumentate nell'ultimo mese del 40,9%, anche perché sono ancora in vigore i superammortamenti per le auto acquistate dalle aziende e utilizzate come beni strumentali. Il mercato dell'auto è sostenuto, poi, anche dal marketing aggressivo di case e concessionari e dalla presenza nell'offerta di molti nuovi modelli di auto, mentre il pubblico è particolarmente attento al prezzo e alla possibilità di finanziamenti a condizioni

vantaggiose. La ripresa dell'auto è dunque dovuta anche, e in misura rilevante, ad un impegno economico importante di case e concessionari che non lesinano risorse per difendere la loro posizione di mercato.

A crescere, negli ultimi mesi, non è stato però solo il mercato dell'auto, ma anche quello del noleggio. Come risulta dal Rapporto Aniasa 2016 (di cui vi parliamo a pagina 15), il comparto del noleggio sta vivendo una stagione brillante, con segnali positivi sul fronte del fatturato e delle immatricolazioni alle flotte. È per questo motivo che, in questo numero, abbiamo deciso di dedicare ampio spazio alla realtà del noleggio, intervistando due manager protagonisti di questo settore, e cioè Massimiliano Archiapatti, Amministratore Delegato di Hertz Italy, e Tommaso Dragotto, Presidente di Sicily by Car. Sempre in ottica flotte, poi, vi proponiamo un articolo sull'inchiesta del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia sul ricorso sempre più diffuso da parte delle aziende all'outsourcing e alla consulenza specializzata (a pagina 18) e un approfondimento sulle otto regole per aumentare la sicurezza delle flotte (a pagina 27).

Ma non è tutto: altro argomento cui Tuttauto ha voluto prestare attenzione è quello del settore dell'autoriparazione e assistenza agli autoveicoli, settore in grande crescita nel nostro Paese e la cui efficienza produttiva riveste un'importanza vitale nel più ampio comparto automotive. A questo argomento abbiamo dedicato un focus dettagliato a pagina 24. E ancora, in questo numero, un articolo che fa luce sulla quota di autoveicoli ecologici in Italia, un report da Company Car Drive (il più importante evento annuale dedicato alle flotte aziendali) e la nostra prova su strada della nuova Volkswagen Golf. Gli argomenti, come vedete, sono tanti.

Buona lettura!

Lucio Bartiromo



TomTom: lo stress incide in negativo sulla vita privata dei van driver

Lo stress lavorativo ha un impatto negativo sulla vita privata dei driver dei veicoli commerciali. A rivelarlo è una recente ricerca di TomTom Telematics, da cui emerge che il 43% dei van driver italiani intervistati accusa stress da lavoro, e questo inciderebbe sulle loro vite private e famigliari. In particolare, lo studio evidenzia una notevole pressione per i driver di veicoli commerciali, causata dalla fitta schedulazione delle attività. Il 39% degli intervistati sostiene, infatti, di essere messo sempre sotto pressione a causa del programma di lavoro quotidiano, mentre il 25% afferma che a causa dei tempi pressanti arriva in ritardo agli appuntamenti lavorativi, causando quindi malcontento tra i clienti. C'è poi un 19% che dichiara di superare i limiti di velocità oppure di guidare in modo meno sicuro e un 17% che sostiene di prendere scorciatoie o di dedicare meno tempo del dovuto alle attività previste.

Enel e ALD Automotive, accordo per la mobilità elettrica

Enel e ALD Automotive Italia hanno siglato un accordo per la promozione e la diffusione della mobilità elettrica, con una serie di offerte dedicate che combinano la guida dei veicoli elettrici con la possibilità di utilizzare le infrastrutture di ricarica. I pacchetti della proposta lanciata sono tre: "E-Go Ricaricar" (un sistema per pagare solo per i km effettivamente percorsi), "E-Go Noleggio a Lungo Termine" (che porta nel settore delle elettriche i classici vantaggi del noleggio a lungo termine) ed "E-Go Car Sharing" (pensato per offrire un servizio di corporate car sharing a zero emissioni).



Corisud lancia "Guido & Sorrido", il nuovo pacchetto di servizi di riparazione e manutenzione

A partire dal 1 luglio, Corisud, consorzio che opera dal 2009 nel mondo della riparazione dei veicoli e che vanta più di 110 imprese distribuite nelle regioni del Sud Italia, lancerà un nuovo pacchetto di servizi di riparazione e manutenzione. Il pacchetto si chiama "Guido & Sorrido" e offre un'ampia gamma di servizi, tra cui: car valet per consegna e ritiro del veicolo, vettura sostitutiva, lavaggio e sanificazione del veicolo, check up completo prima della consegna. Il tutto garantendo prezzo e procedure trasparenti, riparazione conforme agli standard del produttore, garanzia estesa sulla riparazione.

LeasePlan presenta "Let's move!"

LeasePlan ha lanciato una nuova proposta di noleggio a lungo termine per privati. Si chiama "Let's Move!" e permette di avere a disposizione un'auto nuova e adeguare il noleggio alle proprie abitudini, decidendo ad esempio per quanto tempo si vuole l'auto, stimando i km annui e scegliendo il veicolo migliore per le proprie esigenze. Con Let's Move! si può noleggiare una citycar per 48 mesi, 40.000 chilometri totali a partire da 195 euro al mese IVA inclusa, beneficiando di servizi base come noleggio del veicolo, tasse e imposte, RC Auto, gestione sinistri, soccorso stradale, telematica e App. Let's Move! dispone di due pacchetti aggiuntivi: Relax e Care. Il primo comprende la limitazione di responsabilità per danni accidentali, furto e incendio. Il secondo invece la manutenzione del veicolo e il cambio dei pneumatici.



Auto connesse, nel 2022 l'Europa sarà il primo mercato mondiale

Nel 2022 l'Europa diventerà il primo mercato al mondo per fatturato nel settore delle tecnologie per le auto connesse. Nei prossimi cinque anni, infatti, il fatturato crescerà passando dai 16,4 miliardi di euro stimati nel 2017 ai 48,4 miliardi di euro stimati nel 2022 (+195,1%) e superando quindi per la prima volta il mercato statunitense. Queste previsioni derivano da un'elaborazione dell'Osservatorio Autopromotec sulla base di uno studio realizzato dalla società di consulenza internazionale PwC. Nel dettaglio, il totale del fatturato del comparto delle auto connesse a livello mondiale salirà a 142,8 miliardi di Euro nel 2022, di cui (oltre ai già citati 48,4 miliardi dall'Europa) 46,5 miliardi dall'America, 39,1 miliardi dai Paesi emergenti del Bric e 8,8 miliardi dal Giappone.

Allestimenti "business" nel mondo delle flotte: sempre più diffusi

Le auto con allestimenti business sono conosciute dal 98% dei fleet manager; sono presenti nell'88% delle flotte italiane ed apprezzate dall'85% dei driver. Sono questi i principali numeri che emergono da una ricerca del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia, in collaborazione con Econometrica, sulla diffusione dei veicoli con allestimenti business nelle flotte aziendali e sulla percezione che di questi hanno i fleet manager italiani. Dalla ricerca emerge anche che i fleet manager si aspettano un'attenzione particolare sul fronte della sicurezza, attraverso l'adozione di dispositivi di ultima generazione. Nell'allestimento ideale, infatti, i fleet manager mettono ai primi due posti il ripartitore elettronico di frenata e il controllo di stabilità dinamica. Seguono il navigatore satellitare integrato, la frenata automatica d'emergenza, l'avviso di possibile collisione e il controllo di trazione.



Marcel Guerry sarà il nuovo presidente e CEO di Mercedes-Benz Italia

Importanti novità per l'organizzazione interna in casa Mercedes-Benz. A partire dal prossimo ottobre, Marcel Guerry, attuale head di Mercedes-Benz Switzerland AG, diventerà il nuovo presidente e CEO di Mercedes-Benz Italia. Guerry sostituirà in questa posizione Roland Schell (dal 2015 head di Mercedes-Benz Cars nel nostro Paese), il quale si trasferirà in Spagna per ricoprire l'incarico di Head of Mercedes-Benz Espana.

Per Accenture il futuro delle assicurazioni è digitale

Secondo la ricerca "Financial Services Global Distribution & Marketing Consumer Survey 2017", realizzata da Accenture su un campione di 32.715 clienti del settore assicurativo, i driver sono sempre più attratti dalle tecnologie telematiche in tema di assicurazioni auto. Dai dati della ricerca emerge che il 74% degli intervistati vede in modo positivo l'introduzione del sistema di consulenza automatizzata e il 64% è favorevole all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (AI) per ricevere in tempo reale notifiche su itinerari con elevata frequenza di sinistri mentre si guida. Questo trend è condiviso anche dagli assicuratori: il 79% è convinto che l'Intelligenza Artificiale (AI) rivoluzionerà il modo di interagire con i clienti. Il 55% pensa che migliorerà le capacità di analisi dei dati degli utenti e delle loro abitudini, mentre il 68% afferma di utilizzare già assistenti virtuali abilitati dall'AI.



||| NOLEGGIO A BREVE TERMINE / 1



Hertz

Archiapatti: “Soluzioni su misura per la clientela business”

Qualità del servizio offerto, integrazioni tecnologiche e soluzioni ad hoc strutturate sulle esigenze dei clienti. È su questi punti chiave che si sviluppa la strategia commerciale di Hertz, società di autonoleggio attiva a livello internazionale e che ha il suo core business nel rent-a-car. Abbiamo intervistato Massimiliano Archiapatti, amministratore delegato di Hertz Italia

di Gerardo Risi

Hertz è una delle società di autonoleggio più grandi e longeve a livello mondiale, presente in 150 Paesi. Specializzata nel noleggio a breve termine o rent-a-car (Rac), è stata tra le società pioniere nel noleggio auto. Per capire quali sono i trend del mercato del noleggio a breve termine e le ultime novità, in termini di servizi, proposte da Hertz nel nostro Paese abbiamo sentito **Massimiliano Archiapatti**, amministratore delegato di Hertz Italia.

Dottor Archiapatti, come sta andando il settore del noleggio a breve termine e come si sta evolvendo all'indomani della crisi economica che ci stiamo lasciando alle spalle?

“L'autonoleggio ha vissuto una crescita solida e ben equilibrata nel 2016, registrando un aumento percentuale del 4,9% rispetto al 2015. Si tratta del record storico del settore, un risultato estremamente importante che testimonia che il settore

Quali sono i punti di forza che caratterizzano la strategia di Hertz?

“Da sempre Hertz punta sulla professionalità dei suoi operatori e sulla qualità dei servizi che offre alla clientela. Il nostro obiettivo è offrire a chi vuole noleggiare un'auto la giusta soluzione grazie a un'ampia possibilità di scelta. Questo lo facciamo con Hertz, che è presente in Italia dal 1960, ma anche grazie agli altri marchi del Gruppo, ovvero Firefly, Dollar e Thrifty. I nostri brand quindi coprono diversi segmenti, dal premium (Hertz), a quello low cost (FireFly) passando per il bacino intermedio (Dollar e Thrifty)”.

Quali sono le novità proposte da Hertz in Italia in termini di servizi?

“Una grande novità degli

ultimi mesi è senz'altro Hertz Minilease, un noleggio a medio termine con cui Hertz lancia la sfida al leasing tradizionale. Con questa soluzione Hertz presenta tutti i vantaggi di un noleggio mensile a prezzi competitivi all'insegna della flessibilità senza però contratti a lungo termine, pagamenti anticipati o penali in caso di noleggio prolungato. Per quanto riguarda il noleggio a breve termine, ricordiamo le Hertz Collections, suddivise in Family, Fun, Green, Prestige, Dream, che permettono al cliente di prenotare esattamente il modello che guiderà. Nella selezione Green Collection (il gruppo di auto speciali ecologiche ibride e a basso consumo che coniugano stile, comfort e rispetto per

l'ambiente] ha recentemente fatto il suo ingresso la sorprendente Toyota C-HR, il crossover compatto ibrido che rompe gli schemi e stravolge completamente le aspettative di chi la guida. All'interno della Fun Collection, poi, una menzione speciale la merita Selezione Italia che offre ai clienti la possibilità di noleggiare vetture di alto livello con il fascino della tradizione motoristica italiana. Tra questi ci sono l'Alfa Romeo Giulia Veloce, Alfa Romeo Stelvio, Alfa Romeo 4C, la gamma Abarth, con le Abarth 595 Competizione e Abarth 595 Turismo, o le Abarth 124 Spider”.

Quali sono le proposte specifiche per la clientela business?

“Chi viaggia per lavoro

è in salute. Il fatturato generato dal business del noleggio di autovetture rappresenta il 95% del giro d'affari totale ed è cresciuto del 4,5%, mentre il noleggio di furgoni, che rappresenta il restante 5%, è aumentato del 13,5%. Questo dato fotografa le condizioni dell'economia del Paese che ha superato finalmente la fase di crisi degli scorsi anni. Quando c'è ripresa, infatti, vengono trasportati più prodotti e quindi erogati più servizi”.

IL CAR SHARING TRA LE STRATEGIE DI HERTZ



“La grande novità degli ultimi tempi – sottolinea Massimiliano Archiapatti – è data senza dubbio dal car sharing. Sempre più persone decidono di avere un'unica vettura in famiglia e di noleggiarne un'altra a seconda delle diverse esigenze. Nel 2016 in Italia si è superata la soglia

del milione di iscritti ai servizi di car sharing, con oltre 6,2 milioni di noleggi (rispetto al 2015 +70% di tessere, +33% su flotta e noleggi). Per questo nel prossimo futuro vogliamo seguire il trend: Hertz sta facendo degli investimenti molto rilevanti per l'applicazione delle nuove tecnologie all'interno del rent-a-car. Per esempio sul fronte del car e van sharing è già disponibile Hertz 24/7, il prodotto che utilizziamo, ad esempio, nelle nostre location Ikea: consente un accesso al noleggio in totale autonomia con self service, senza chiavi da ritirare o carte da firmare”.

ha bisogno di essere seguito con grande attenzione e dedizione in modo da evitare perdite di tempo e inconvenienti nella scelta della soluzione di noleggio più adeguata. Le aziende, prima ancora dei clienti privati, hanno la necessità di un approccio di consulenza, a prescindere dalla loro dimensione, e in questo il contatto umano fa la differenza. Detto ciò, in questo momento molti competitor stanno virando su servizi di vendita esclusivamente digitali, noi invece proponiamo un servizio gestito dalle nostre persone. Il nostro servizio di vendita telefonica, per esempio, segue con at-

tenzione le piccole e medie imprese, un settore in cui vogliamo acquisire nuovi spazi di mercato. Fra le piccole aziende, poi, stiamo assistendo al passaggio graduale da un modello di mobilità individuale fondato sulla proprietà del bene a quello basato sulla condivisione. Per questo abbiamo deciso di investire nella proposta di soluzioni di car sharing con un'attività di vendita diretta ma anche nel servizio Hertz Minilease, che è una soluzione perfetta per i noleggi aziendali, grazie alla sua flessibilità e alla convenienza in termini di costi e agevolazioni fiscali. Infine, pensando proprio a

chi si muove per affari, abbiamo studiato il Gold Plus Reward che consente di saltare la fila e di andare a prendere l'auto direttamente appena scesi dall'aereo, ma anche di accumulare punti che possono essere utilizzati per ricevere giorni di noleggio omaggio”.

Qual è la sua visione circa l'uso delle tecnologie innovative nel comparto flotte? In che modo il loro utilizzo può facilitare la vostra attività e, di riflesso, apportare dei vantaggi anche ai vostri clienti?

“In questi anni l'auto è diventata protagonista di una rapida evoluzio-

ne tecnologica che non riguarda solo, come nel passato, le componenti meccaniche o motoristiche, bensì elementi che provengono dal mondo digitale. In particolare parliamo della connettività delle auto alla rete Internet, che potrà abilitare i veicoli alla fruizione di una serie di servizi innovativi, e l'intelligenza artificiale che sta gradualmente mostrando le sue potenzialità (pensiamo all'auto con guida assistita o addirittura autonoma). Nella fascia medio-alta di gamma già è possibile vedere alcuni assaggi di queste novità come optional o come addirittura allestimenti di serie per alcuni modelli particolari. Ovviamente le aziende di rent-a-car sono molto interessate a ciò che sta avvenendo sul fronte tecnologico, perché tutto ciò avrà grandi impatti sulle abitudini di consumo dei nostri clienti. Pensiamo ad esempio al navigatore, che fino a qualche anno fa era un optional e oggi viene considerato un compagno insostituibile per la guida. Ad ogni modo, Hertz tiene in maniera particolare alla formazione del proprio personale, in modo che i clienti vengano informati in maniera accurata sulle nuove tecnologie che troveranno a bordo del veicolo a noleggio”.



IL TUO PARTNER FLOTTE PER UN LAVORO QUOTIDIANO PIÙ EFFICACE



IL GRUPPO MICHELIN È IL PRODUTTORE DI PNEUMATICI PER IL TUO BUSINESS:

- > una gamma di prodotti innovativi e ad alte prestazioni riconosciuti per la loro qualità;
- > supporto per ottimizzare la produttività delle tue flotte e del tuo personale per una migliore gestione;
- > marche disponibili per ogni servizio che gestisci, con il servizio e l'esperienza migliori.





Sicily by Car, un'eccellenza italiana nel mondo dell'autonoleggio

Flessibilità organizzativa, innovazione e sostenibilità ambientale. Sono questi i punti di forza di Sicily by Car, società di autonoleggio nata in Sicilia nel 1963 e in pochi anni diventata una delle più importanti realtà nazionali nel settore del noleggio. Abbiamo intervistato il suo fondatore e Presidente, Tommaso Dragotto

di **Gennaro Speranza**

“È iniziato tutto nel 1963 a Palermo, con un'auto: una Fiat 1.300, amaranto, usata, targata PA 94582. Poi le auto sono diventate quattro, dodici, centinaia e così via, dando seguito ad un programma di espansione aziendale e commerciale prima sul territorio nazionale, poi su quello internazionale”. Inizia così la storia di Sicily by Car, società del settore dell'autonoleggio, racconta dalle parole del suo

fondatore e presidente **Tommaso Dragotto**. “Da giovanissimo intrapresi la carriera militare nella marina mercantile – ricorda Dragotto – ma l'attività imprenditoriale era sempre stata il mio chiodo fisso. Così lasciai l'opportunità di una brillante carriera e nel '63 fondai la Sicily by Car. Awentatezza? Coraggio? Sì, perché le sfide mi sono sempre piaciute, che vita è senza sfide? Ma è stata anche lungimiranza...”.

Tommaso Dragotto,
Presidente di Sicily by Car

liana

Da Palermo all'Europa

Partita dunque da Palermo nel 1963, Sicily by Car ha avuto nel corso degli anni uno sviluppo costante ed oggi è presente in tutte le principali città italiane e in tutti gli aeroporti della penisola con oltre 50 uffici. Dal 1997 la società opera sotto il marchio di "Auto Europa", dal momento che proprio nella metà degli anni '90 Sicily by Car ha cominciato a varcare i confini regionali e nazionali assicurandosi un mercato di più vaste dimensioni. "Attualmente disponiamo di un parco auto di prim'ordine - dice Dragotto - composto da una flotta di 20.000 vetture, tutte ultimo modello e dotate di ogni comfort e di strumenti di sicurezza. Abbiamo inoltre un fatturato in costante crescita e che oggi supera i 100 milioni di euro. Il nostro marchio di fabbrica? Sicuramente l'alta qualità nei servizi, ac-

compagnata da costante innovazione, flessibilità organizzativa e formazione continua del personale".

Nel segno dell'innovazione

La società ha il suo core business nel noleggio auto a breve termine a clienti appartenenti alle fasce leisure e business, ma offre anche il noleggio mensile e soluzioni di noleggio più prolungate. "La tipologia di utenza alla quale ci rivolgiamo è nell'85% dei casi turistica - precisa Dragotto -. La restante parte è invece costituita dal canale business. Si tratta per lo più di grandi aziende e piccole e medie imprese, ma ci sono anche professionisti e privati. In ogni caso, l'offerta rivolta alla clientela è davvero ampia: mettiamo a disposizione un parco autoveicoli eterogeneo, dando la possibilità di scegliere tra berline, minivan, cabriolet, auto di lusso, scooter e furgoni merci". Ad ogni modo, per Sicily by Car il mercato rimane il riferimento costante. "La parola chiave di oggi è innovazione - rimarca Dragotto - un'innovazione che non coinvolge soltanto modelli e optional dei mezzi, ma si estende anche all'intercettazione della domanda e gestione dei servizi di noleggio".

ECO TOUR DI SICILIA, LE AUTO ELETTRICHE ALLA CONQUISTA DELL'ISOLA

200 auto elettriche (nello specifico 200 Renault ZOE), 400 colonnine per la ricarica, tutela del paesaggio, impatto zero sull'ecosistema e promozione di uno stile di guida green. Sono questi i numeri e gli obiettivi del progetto di mobilità elettrica diffusa "Eco tour di Sicilia" nato dalla collaborazione tra Sicily by Car, Enel e Renault. Il progetto, primo nel suo genere in Europa, ha l'obiettivo di offrire ai viaggiatori la possibilità di girare l'Isola a bordo della Renault Zoe. Il progetto è in parte già operativo: è possibile, infatti, noleggiare l'auto con Sicily by Car per un mini tour

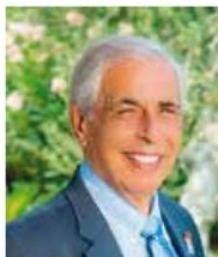
ecosostenibile che coinvolge 26 comuni (tra cui i capoluoghi Palermo, Messina, Catania, Siracusa, Enna, Agrigento e Trapani) per un totale di 1.140 km, ovvero il giro della Sicilia.

L'obiettivo è, però, quello di riuscire a passare dalle attuali 20 colonnine (altre 50 sono già state acquistate) a 200 entro qualche mese e a 400 in due anni.



è resa recentemente protagonista per l'avvio di un ambizioso progetto che riguarda la mobilità sostenibile, ovvero l'"Eco Tour di Sicilia" in auto elettrica. Si tratta della prima iniziativa in Italia che permetterà di effettuare l'intero tour della regione unicamente in auto elettrica, grazie alla partnership in esclusiva con Enel e Renault. In particolare, il progetto si propone di offrire ai clienti di Sicity by Car la possibilità di girare l'isola a bordo della Renault Zoe, unica auto elettrica al momento sul mercato a poter vantare un'autonomia di circa 300 km in condizioni di utilizzo reale. Oltre all'introduzione di 200 Renault ZOE nella flotta a noleggio di Sicity by Car, il progetto prevede anche lo sviluppo della rete delle stazioni di ricarica presenti nell'isola, attraverso l'installazione, a cura di Sicity by Car, di un massimo di 400 colonnine di ricarica Enel per veicoli elettrici nelle principali località e lungo i percorsi turistici della regione. Le stazioni

IL NOLEGGIO, LA CULTURA, L'ARTE, LA SICILIA: TOMMASO DRAGOTTO A 360°



Imprenditore e fondatore della Sicity by Car, Tommaso Dragotto ha da sempre affiancato alla sua attività imprenditoriale anche un'importante responsabilità sociale in più settori d'interesse e che ha distinto tutte le attività di mecenatismo dedicate al mondo dell'arte, della cultura, della riqualificazione urbanistica e delle cause civili. La passione per i temi sociali e l'amore per il territorio d'appartenenza si sono tradotti in numerose iniziative volte alla promozione e alla

valorizzazione dell'identità siciliana culminate nella nascita della Fondazione Tommaso Dragotto. Si ricorda in particolare la pubblicazione del Libro d'arte "Sicity my Life" vincitore nel 2014 del premio OMI - Osservatorio Monografie d'Impresa - sotto l'Alto Patronato della Presidenza della Repubblica e, a seguire, la produzione del docu-film Terra Madre in occasione di EXPO 2015, film interamente girato in Sicilia con l'obiettivo della promozione internazionale delle eccellenze dell'Isola. Di ultimissima pubblicazione il volume "Sicilia, il Grand Tour" presentato in anteprima lo scorso maggio al Salone del Libro di Torino.

di ricarica non saranno riservate solo alla flotta Sicity by Car, ma saranno a disposizione di tutti i cittadini per ricaricare i loro veicoli elettrici.

La scommessa sull'elettrico

Il progetto "Eco Tour di Sicilia" si pone dunque come riferimento a livello nazionale ed europeo nel connubio di autonoleggio elettrico e sostenibilità ambientale e sta trovando in Sicilia una grande accoglienza, testimoniata dalle dichiarazioni di interesse di moltissimi co-

muni siciliani che hanno già risposto positivamente alla proposta di Sicity by Car per l'installazione delle colonnine di ricarica sul proprio territorio. "Credo assolutamente che il futuro della mobilità e della qualità del territorio risiedano nei veicoli elettrici - afferma Dragotto - dove tecnologia e innovazione sono orientate a soluzioni sempre più avanzate di circolazione ecocompatibile. Da oggi saremo in grado di offrire una nuova modalità di guida a emissioni zero qui in Sicilia, una terra dove

la tutela del patrimonio naturale deve essere una priorità condivisa e ricercata dalla pubblica amministrazione e dalle compagnie private".

Per il futuro

La guida green e l'impatto zero sull'ambiente sono dunque i nuovi traguardi di Sicity by Car. Per quanto riguarda invece gli obiettivi del futuro, la società punta a crescere ancora e ad avere una copertura sempre più capillare sul territorio nazionale, espandendo le collaborazioni con i più importanti tour operator e broker del mondo. "Per il futuro guardiamo con favore anche al car sharing - aggiunge Dragotto - che è un servizio che rientra concettualmente nella direzione giusta, quella di una mobilità più razionale ed ecosostenibile".



La sede di Sicity by Car

Noleggio e car sharing: il 2016 è da record

È stata la prima volta per **Andrea Cardinali**, neo presidente Aniasa. Ed è stata una prima volta, tutto sommato, molto piacevole, come ha confessato prenden-

do la parola a Palazzo Crespi a Milano, lo scorso 25 maggio, aprendo l'assemblea pubblica di Aniasa dove ha presentato il sedicesimo rapporto sul noleggio dei

veicoli. Il fatto è che i numeri del noleggio automobilistico italiano sono tutti positivi e soprattutto, come ha affermato con soddisfatto vigore Italo Folonari, vicepresidente dell'associazione nazionale industria autonoleggio e servizi automobilistici, non si tratta solo di una buona annata, ma a questo punto si può tranquillamente dire che si sta realizzando un cambiamento strutturale del mercato. E anche questa è una notizia positiva.

Crescita

I numeri sono buoni e in crescita per tutta la filiera, con un mercato in espansione e anche dove si vede qualche meno (nel campo del breve termine, per esempio) non si tratta di ombre, ma di bilanci stagionali che si confrontano con periodi che erano eccezionali e quindi irripetibili. E poi, in questo panorama roseo e rassicurante per l'intero comparto, c'è la crescita forte e robusta del car sharing.

È stato presentato a Milano, lo scorso 25 maggio, il 16° rapporto Aniasa sullo stato di salute del settore del noleggio. Crescono il fatturato e le immatricolazioni alle flotte, va forte il car sharing. Restano però alcune criticità

di **Gianni Antoniella**



Andrea Cardinali,
presidente di Aniasa

Piccolo è bello

Si registra anche un allargamento del mercato nell'ottica del "piccolo è bello". Chi noleggia si rivolge oggi alle PMI ed è impegnato a soddisfare le esigenze delle piccole e micro flotte.

Intanto le grandi aziende e quindi le grandi flotte non sono più

territori di conquista, ma ormai si parla di mercato di sostituzione. In aggiunta a ciò, mentre professionisti e partite Iva sempre di più rinunciano alla proprietà dell'auto preferendo l'utilizzo, sullo sfondo c'è sempre il territorio inesplorato (e promettente) delle famiglie. Ma, parlando a latere dell'assemblea, si intravedono anche i problemi e i rischi di un tale mercato.

Fatturato record

Andrea Cardinali, che ha aperto gli interventi, ha riassunto la situazione partendo dal dato eclatante del fatturato record raggiunto nel 2016 con un giro di affari che ha superato i 6 miliardi di euro, con un incremento sul 2015 del 10,2%. E il trend positivo continua anche in questa prima parte del 2017, visto che un'auto su quattro fra quelle immatricolate nel primo trimestre di quest'anno è destinata al noleggio e la flotta circolante ha toccato le 800 mila unità. Numeri che cominciano a essere rilevanti e a incidere anche sull'economia nazionale. E in questo quadro va inserito l'indotto, tra cui vanno segnalate le oltre 30 mila officine che seguono le auto a noleggio in Italia.

Analisi della flotta

Per quanto riguarda le specifiche delle vetture prese a nolo, da una parte si rileva un incremento di veicoli a benzina legato alla maggiore presenza di citycar, ovvero di una categoria che non ha più versioni alimentate a gasolio. Crescono, ma in misura minore, anche le diesel, mentre tra le alimentazioni alternative bene le ibride, molto male le elettriche che non riescono a decollare. Circa la tipologia di carrozzeria, infine, aumentano le opzioni per SUV e crossover (trend comune a tutto il mercato), mentre flettono le station wagon. Sempre in testa le berline, pur se la penetrazione di questo tipo di auto diminuisce.

Aspetti macroeconomici

Nel corso dell'assemblea, si è cercato poi di inquadrare il fenomeno flotte in un panorama

economico più generale, sottolineando il mutato atteggiamento dei clienti che, in generale, non sostituiscono l'auto con un'altra più o meno della stessa categoria perché è arrivata a fine carriera, ma aspettano l'occasione per crescere nella qualità del veicolo. E questa, sostanzialmente, è la ragione del perché il mercato dell'auto tricolore, come fatturato, è a livello del 2009 anche se il consuntivo 2016 mette in risalto un deficit di nuove targhe rispetto all'anno di riferimento. E ciò significa anche che la quattro ruote resta sempre al centro della nostra vita. Per il vicepresidente Aniasa Italo Folonari il dato essenziale che arriva dai consuntivi del 2016 è il fatto che il mercato del noleggio cresce di più del trend generale. E i motivi di questa crescita vanno cercati nelle politiche fiscali che nel 2016 sono state

IL MERCATO DEL NOLEGGIO VEICOLI IN ITALIA

	2016	2015	2014	Var. % 2016/15
Fatturato (mln euro) *	6.020	5.463	5.168	10,2%
immatricolazioni [**]	374.716	317.119	270.366	18,1%
- breve termine	99.839	94.287	77.756	5,9%
- lungo termine	274.877	222.832	192.610	23,4%

* Fatturato di NBT, NLT e Fleet Management (escluse attività di rivendita veicoli)

** Dato comprensivo di vetture, furgoni, altro

Fonte: Aniasa

I NUMERI DEL CAR SHARING IN ITALIA NEL 2016

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Utenti iscritti	550.000	350.000	180.000	1.080.000
Utenti attivi *	310.000	190.000	90.000	590.000
Vetture in flotta	2.900	1.600	1.500	6.000
Noleggi effettuati	3.310.000	1.540.000	1.420.000	6.270.000

*Per utenti attivi si intendono quelli con almeno 1 noleggio nel secondo semestre

Fonte: Aniasa

finalmente favorevoli (lo sono anche quest'anno, ma in misura minore) e nella evoluzione delle dinamiche macroeconomiche, ovvero del sempre maggiore spazio che sta assumendo l'e-commerce che a sua volta ha bisogno di veicoli per il trasporto merci dai magazzini ai punti di smistamento urbani.

Il mercato tiene

Anche l'altro vicepresidente dell'Aniasa, Massimiliano Archiapatti, ha acceso un faro sui numeri positivi, ma anche su qualche problema che nasce dal contesto generale. Calano infatti i noli a lunga percorrenza e anche la durata media. Tuttavia il mercato anche in questo inizio di 2017 tiene bene e il confronto con il 2016 è fuorviante perché, a differenza dello scorso anno, la Pasqua è caduta fuori dal perimetro del trimestre e questo ovviamente fa cambiare i numeri. In ogni caso,

senza entusiasmi fuori luogo, il dato resta positivo. Da rilevare, infine, che il prezzo del noleggio è in contrazione anche se le aziende presenti in questo settore stanno investendo sia in termini di qualità della flotta sia in tecnologia, sia in diffusione della rete.

Va forte il car sharing

Gli ultimi due interventi della mattinata hanno visto protagonisti Mas-

similiano Dona, presidente dell'Unione Nazionale Consumatori (UNC), e Gianluca Di Loreto, Principal presso Bain&Co Italy. Dona ha parlato dell'evoluzione del rapporto tra chi affitta l'auto e chi la dà in noleggio, sottolineando che l'UNC sta collaborando con Aniasa per mettere a punto un vademecum che raccoglie le "Buone regole per il noleggio": un progetto che nasce dagli appun-

ti e dalle critiche che i clienti hanno sollevato nei confronti delle aziende. Di Loreto ha invece presentato la ricerca che Bain & Co ha realizzato per conto di Aniasa circa il car sharing in Italia. I numeri sono da record e testimoniano la vitalità di un comparto in forte trasformazione ed espansione: nel 2016 circa 6.270.000 noleggi nelle città italiane censite, +60-70% di iscritti ed un aumento dei noleggi e della flotta del 35% rispetto all'anno precedente. Dal punto di vista territoriale, Milano e Roma si confermano, anche per caratteristiche strutturali, città d'elezione dell'auto condivisa. Le due metropoli rappresentano infatti circa l'80% del business complessivo, seguite da Torino e Firenze.



La flotta? Sempre più in outsourcing

Quante sono le aziende italiane che decidono di dare in outsourcing la gestione della flotta, ovvero affidarla a realtà specializ-

zate che erogano servizi legati alla mobilità? Cosa cercano i fleet manager in un servizio di consulenza e quali sono gli interes-

si che spingono le aziende, in particolare quelle di grandi dimensioni, ad affidarsi all'esperienza specifica delle società di consulenza? A queste ed altre domande ha risposto una recente indagine condotta da GR Advisory per conto del Corporate Vehicle Observatory (CVO) di Arval Italia, il centro studi sulla mobilità aziendale e sulle tendenze del mercato creato da Arval nel 2002. L'indagine, condotta su un campione di 311 aziende italiane attraverso una web survey nel mese di

febbraio 2017, si è posta l'obiettivo di analizzare la presenza di servizi in outsourcing all'interno delle flotte aziendali e di rilevare l'utilizzo dei servizi di consulenza finalizzati ad assistere i fleet manager nei diversi aspetti gestionali e nell'ottimizzazione dei processi operativi.

Un'azienda italiana su tre ricorre all'outsourcing

Per ciò che concerne l'outsourcing, dall'indagine emerge che in Italia circa un'azienda su tre (31,1%) opta per l'esternalizzazione dei servizi

Per semplificare la vita del fleet manager e migliorare la gestione della flotta, sempre più aziende in Italia ricorrono all'outsourcing e alla consulenza specializzata. È quanto emerge dai risultati dell'ultima indagine del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia, realizzata in collaborazione con GR Advisory

di **Gennaro Speranza**

OUTSOURCING: UNA GESTIONE PIÙ EFFICIENTE PER AUMENTARE I RISULTATI

Le attività che quotidianamente deve affrontare un fleet manager sono molte e attengono a diverse categorie, spesso impegnandolo in mansioni di complicata gestione e che richiedono un notevole dispendio di tempo (pensiamo alle richieste dei driver, all'operatività del parco auto, al payroll con le Risorse Umane, alle fatture con il Finance, ecc.). C'è uno strumento, però, che gli consente di alleggerire tutta questa serie di attività e di concentrarsi sulle competenze più strategiche della sua professione, demandando, tutti o in parte, i compiti più operativi. Questo strumento è l'outsourcing. L'outsourcing, all'atto pratico, consiste quindi nel delegare le attività legate alla gestione della flotta ad un altro soggetto, che solitamente è una realtà specializzata o una società di consulenza che eroga servizi legati alla mobilità. Ovviamente l'outsourcing è pensato per essere uno strumento modulabile, nel senso che il fleet manager può decidere quali specifiche competenze vuole demandare e quali invece preferisce tenere per sé.

L'impatto dell'outsourcing sul lavoro del fleet manager (possibile più di una risposta)

Aumenta il tempo dedicato alla gestione strategica della flotta	60,0%
Riduce l'impegno operativo nella gestione dei driver	54,3%
Riduce l'impegno operativo nella gestione amministrativa	51,4%
Aumenta il controllo dei KPI	34,3%
Permette di avere report dedicati e puntuali	34,1%
Aumenta la capacità proattiva e predittiva sulle domande gestionali della flotta	8,6%

Fonte: indagine del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia in collaborazione con GR Advisory

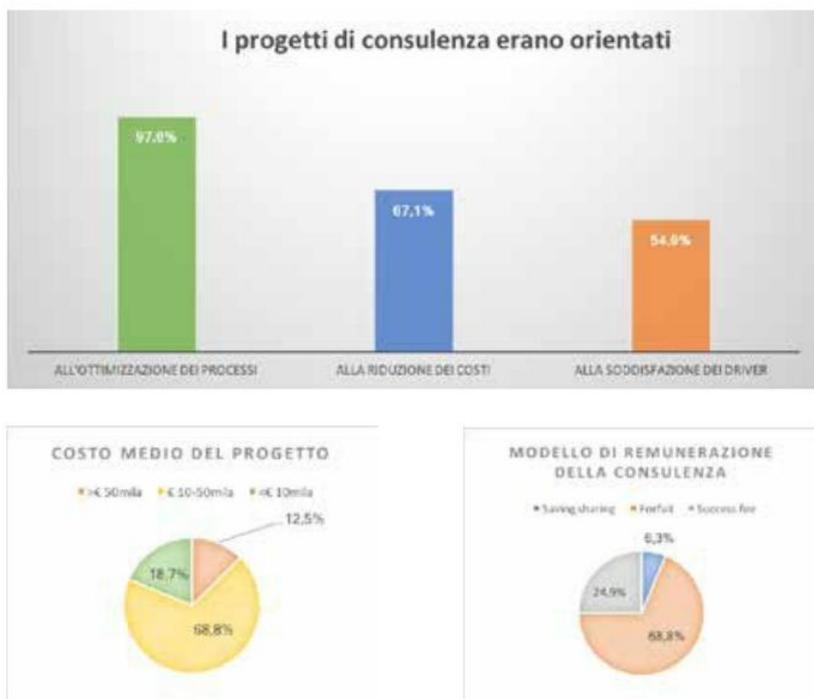
Le tematiche più interessanti per confrontarsi con una società di consulenza specializzata (possibile più di una risposta)

Ottimizzazione gestione della flotta	65,7%
Performance della flotta	57,1%
Comportamenti dei driver	41,0%
Identificazione aree di saving e ottimizzazione costi	40,0%
Benchmarking	37,1%
Sicurezza	34,3%
Processi e organizzazione	31,4%
Company car policy / car list	28,6%
Soddisfazione dei driver	28,6%
Telematica	25,7%
Car sharing / car pooling	25,7%
Green	20,0%
Supervisione all'implementazione di progetti di flotta	17,1%
Formazione	2,9%

Fonte: indagine del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia in collaborazione con GR Advisory

legati alla gestione della flotta, anche se la maggior parte di queste (70%) lo impiega in forma parziale su specifici processi, tra cui la consegna del veicolo al driver; ordine e fornitura delle carte carburante, configurazione e ordini dei veicoli, supporto elettronico alla fatturazione. Diversi sono i benefici riconosciuti: il 60% dei fleet manager, infatti, ritiene che l'outsourcing permetterebbe loro di dedicare più tempo alla gestione strategica della flotta, oltre il 50% segnala un minore

OBIETTIVI E REMUNERAZIONE DEI PROGETTI DI CONSULENZA



Fonte: indagine del Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia in collaborazione con GR Advisory

impiego operativo nella gestione amministrativa e nella gestione dei driver e più del 34% riporta un maggiore controllo dei KPI e la disponibilità di report dedicati e puntuali.

Netta soddisfazione

Sul fronte della soddisfazione, quasi nove aziende su dieci (per l'esattezza l'89%) ritengono positiva la qualità del servizio, mentre l'11% la giudica ad alto valore aggiunto. Tra coloro che invece non hanno ancora testato i servizi di outsourcing, la maggior parte si dichiara interessata principalmente a un servizio che li supporti nel rapporto con i driver (gestione multe, consegna veicolo, invio documentazione,

ecc.). Tra i partner individuati per l'esternalizzazione dei servizi, la maggior parte delle aziende sceglierebbe società specializzate o, nel 32% dei casi, i noleggiatori a lungo termine.

Il valore della consulenza

L'indagine del Corporate Vehicle Observatory ha poi analizzato il ricorso da parte delle aziende a servizi di consulenza e le aspettative verso gli stessi. Interpellate su quali fossero le tematiche più interessanti con cui confrontarsi con una società di consulenza specializzata, la maggior parte delle aziende ha individuato nell'ottimizzazione della gestione della flotta il principale argomento

(65,7%), seguito poi dalla possibilità di analizzare le performance della flotta (57,1%) e il comportamento dei driver (41%). L'identificazione delle aree di saving e di ottimizzazione dei costi occupa solo il quarto posto in questa speciale classifica, con il 41% delle preferenze. Dalla ricerca emerge poi che il 68,8% delle aziende intervistate si è rivolta a specialisti del mercato delle flotte, mentre poco più del 30% ha dichiarato di affidarsi a società di consulenza locali o internazionali.

Durata e remunerazione dei progetti di consulenza

Per quanto riguarda la durata dei progetti di consulenza, si tratta

perlopiù di progetti di lunga durata (il 43,7% dura oltre i 6 mesi). Un progetto su tre si sviluppa in un arco di tempo che va dai 3 ai 6 mesi, mentre nessun progetto ha una durata inferiore ai 30 giorni. I costi medi per un progetto di consulenza sono stimati prevalentemente tra i 10.000 e i 50.000 euro (68,8%). C'è poi chi spende cifre inferiori ai 10.000 euro (18,7%) e chi investe in cifre anche superiori ai 50.000 euro (12,5%). Quasi 7 progetti su 10 vengono remunerati a forfait, e cioè con un prezzo fisso stabilito. La modalità di remunerazione a success fee (compenso legato al successo del progetto) è utilizzata nel 24,9% dei casi, mentre quella a saving sharing (contratto a risparmio condiviso) è la meno utilizzata (appena nel 6,3% dei casi).

Obiettivi diversi

Tra gli altri dati interessanti che emergono dalla ricerca vi sono quelli che evidenziano come siano diversi gli obiettivi orientati ai progetti di consulenza, tra cui soprattutto l'ottimizzazione dei processi gestionali (97,6%), seguita dalla riduzione dei costi di gestione della flotta (67,1%) e dalla possibilità di mirare alla soddisfazione dei driver (54,9%).



Quattro ruote green, in Italia sono 3,4 milioni

Gli autoveicoli spinti da alimentazioni alternative in Europa sono in aumento, come confermano i dati Acea sulle immatricolazioni del primo quadrimestre 2017. Trend positivo anche in Italia, dove rappresentano il 7,5% del totale circolante. Gpl e metano i più amati

di **Monica Dall'Olio**

Secondo gli ultimi dati messi a disposizione da Acea, l'associazione europea dei costruttori di autoveicoli, a fine 2014 la percentuale di autovetture ad alimentazione alternativa circolanti in Europa era del 5,5% su un totale di 253 milioni di unità. Di queste, lo 0,1% è rappresentato da elettriche, mentre il restan-

te 5,4 è costituito da mezzi a gas, metano e gpl (non sono contemplate nella statistica le ibride). Gli italiani dimostrano da sempre un affetto particolare per i gas per autotrazione, nel cui futuro si stanno affacciando il biometano e il gnl. Il primo è ottenuto dal biogas, a sua volta prodotto grazie a scarti e rifiuti,

ed ha caratteristiche equivalenti al metano di origine fossile con il vantaggio di essere completamente rinnovabile. Per il secondo, ovvero il gas naturale liquefatto, si prevedono impieghi significativi nella nautica e nel trasporto pesante.

Il parco circolante autoveicoli in Italia

Ma veniamo ai dati, di fonte Aci, frutto di un'elaborazione congiunta di due strutture di ricerca, l'Osservatorio Autopromotec e quello Federmetano: su un totale di 43,2 milioni di autoveicoli circolanti nel nostro Paese, quelli alimentati a carburante alternativo (ibridi, elettrici, a metano e a gpl) al 1° gennaio 2017 sono 3,4 milioni, cioè il 7,9% del parco circolante. Gli autoveicoli alimentati con carburante tradizionale, ovvero a benzina

Parco circolante autoveicoli secondo l'alimentazione in Italia al 01/01/2017		
ALIMENTAZIONE	AUTOVEICOLI CIRCOLANTI	QUOTA %
Tradizionale*	39.830.986	92,1
Alternativa:	3.396.487	7,9
• Metano	1.004.982	2,3
• GPL	2.259.773	5,2
• Elettrici e ibridi	131.732	0,3
TOTALE	43.227.473	100,0

*benzina, gasolio, non definito
Fonte: elaborazione congiunta dell'Osservatorio Autopromotec e dell'Osservatorio Federmetano su dati Aci

e a gasolio, sono 39,8 milioni, pari al 92,1%.

Cosa succede nelle regioni italiane

Se si prendono in considerazione i dati regionali, emerge che sono le Marche la regione in cui vi è la percentuale maggiore di autoveicoli ad alimentazione alternativa (16,6%), seguite da Emilia Romagna (16,5%) e Umbria (11,6%). All'opposto di

questa graduatoria si trovano la Valle d'Aosta, a quota 2,2%, la Sardegna (2,4%) e il Friuli Venezia Giulia (3%).

Gpl, metano, ibrida o elettrica?

Per quanto riguarda il tipo di alimentazione alternativa, gli autoveicoli alimentati a gpl in Italia sono 2.259.773 (il 5,2% del parco circolante), quelli a metano 1.004.982 (il 2,3%),

mentre quelli ibridi ed elettrici sono a quota 131.732 unità (lo 0,3%). Balza agli occhi come il parco circolante risulti prevalentemente composto da autoveicoli alimentati in maniera tradizionale, mentre a quelli alternativi è destinata una quota marginale. Un dato non ottimale per ambiente ed efficienza energetica, ma ci sono anche segnali positivi,

IL GAS AUTO AD AUTOPROMOTEC

Di metano si è parlato molto ad Autopromotec, la fiera biennale dell'aftermarket automobilistico che si è tenuta a Bologna dal 24 al 28 maggio. Al salone emiliano - oltre alla presenza di un'area espositiva dedicata - si sono svolti due convegni promossi dall'organizzazione fieristica in collaborazione con Federmetano, l'associazione nazionale dei distributori e dei trasportatori di metano. Il primo era dedicato al trasporto pesante, con un'attenzione particolare allo svilup-

po della rete distributiva del metano per autotrazione nella forma liquida (lng) e compressa (cng) e con approfondimenti sulle proposte tecnologiche disponibili sul mercato (veicoli pesanti e sistemi di trasformazione dual fuel) e sull'utilizzo di questo combustibile nelle flotte di logistica/trasporto merci. Il secondo convegno era incentrato sulle trasformazioni a metano e a gpl in aftermarket, con un focus su novità normative, tecnologiche e riqualificazione delle bombole di metano.



RINNOVO PARCO AUTOBUS, ALTRI 350 SARANNO "ALTERNATIVI"

Sono quasi 5.000 in Italia gli autobus a metano, gpl, ibridi ed elettrici e presto il loro numero crescerà. È infatti stata pubblicata, lo scorso 12 maggio, la gara indetta da Consip, la centrale acquisti della pubblica amministrazione. La gara, a procedura aperta, è suddivisa in nove lotti e ha una base d'asta pari a 649.607.500

Euro (Iva esclusa), per un totale di 1.600 autobus. Di questi, 200 dovranno essere a metano, 50 elettrici e 100 ibridi. La finestra per partecipare alla "Gara a procedura aperta per l'affidamento della fornitura in acquisto di Autobus e dei servizi connessi ed opzionali per le Pubbliche amministrazioni" si chiuderà il 2 agosto.



in quanto negli ultimi anni la quota di mezzi "green" è cresciuta rapidamente: dalle 2,5 milioni di unità del 2010 alle 3,4 milioni di unità del 2016, con un aumento percentuale del 35,1%. Gli autoveicoli a metano, in particolare, sono quelli che hanno fatto registrare la crescita maggiore, con un +38,9% dal 2010.

Nuove immatricolazioni in Europa

Che la sensibilità degli automobilisti nei confronti delle alimentazioni alternative stia aumentando lo testimoniano anche i dati europei riferiti alle nuove immatricolazioni nei primi quattro mesi del 2017 diffusi da Acea: la domanda di mezzi con alimentazioni "verdi" è cresciuta significativamente facendo registrare un +37,6%. Anche in Italia la performance è positiva con un +17,2%, proprio grazie alle auto a gas.

Autoveicoli ad alimentazione alternativa sul totale circolante al 01/01/2017

REGIONE	% AUTOVEICOLI AD ALIMENTAZIONE ALTERNATIVA
MARCHE	16,6
EMILIA ROMAGNA	16,5
UMBRIA	11,6
VENETO	9,9
TOSCANA	8,9
ABRUZZO	8,5
CAMPANIA	8,5
PIEMONTE	8,5
PUGLIA	7,2
LAZIO	7,1
MOLISE	6,9
LOMBARDIA	6,6
BASILICATA	5,0
LIGURIA	4,4
TRENTINO ALTO ADIGE	4,2
SICILIA	3,7
CALABRIA	3,1
FRIULI VENEZIA GIULIA	3,0
SARDEGNA	2,4
VALLE D'AOSTA	2,2
ITALIA	7,9

Fonte: elaborazione congiunta dell'Osservatorio Autopromotec e dell'Osservatorio Fedemetano su dati Aci

Assistenza auto in crescita, tra sfide e opportunità

Uno studio dell'Osservatorio Autopromotec mette in luce il profilo della rete di assistenza agli autoveicoli in Italia. Sono 117.540 le aziende di assistenza auto presenti sul territorio nazionale (+0,5% sul 2014). In crescita il numero di gommisti, centri di revisione ed autolavaggi

di **Gerardo Risi**

Nel 2016 in Italia la rete di assistenza agli autoveicoli (carrozzerie, centri di revisione, elettrauti, gommisti, meccanici,

autolavaggi, autoconcessionari e stazioni di servizio) ha toccato quota 117.540 aziende. Rispetto al 2014, quando la

rete di assistenza agli autoveicoli era costituita da 116.948 aziende, vi è stata una modesta crescita (+0,5%). È quanto emerge da uno studio sulla base di dati Cerved dell'Osservatorio Autopromotec, che è la struttura di ricerca di Autopromotec, la più specializzata rassegna espositiva dell'aftermarket automobilistico che quest'anno è andata in scena a Bologna dal 24 al 28 maggio. Lo studio ha analizzato il profilo nazionale della rete di as-

sistenza agli autoveicoli, fornendone un prospetto sia a livello settoriale che territoriale.

Boom di autolavaggi, centri di revisione e gommisti

A livello settoriale, l'incremento maggiore negli ultimi tre anni si è avuto tra le imprese di autolavaggio (+13,3%), i centri di revisione (+8,3%) e i gommisti (+3,1%). In crescita è anche il numero dei meccanici e motoristi (+0,6% sul 2014). Ri-

IN ITALIA 520 AUTOVEICOLI PER OGNI OFFICINA DI AUTORIPARAZIONE

Facendo un confronto tra il parco circolante, che nel 2016 – stando agli ultimi dati ACI disponibili è stato di 43.492.002 autoveicoli, e le imprese di autoriparazione attive nello stesso periodo di riferimento (83.505 nel 2016), risulta che in Italia ci sono circa 520 autoveicoli per ogni officina di autoriparazione. Un rapporto complessivamente adeguato, considerato che il nostro Paese ha una delle densità automobilistiche più elevate a livello mondiale.

La rete in movimento – Confronto 2014/2016

ATTIVITÀ di AUTORIPARAZIONE	2014	2016	Var. % '14/'16
Meccanici - Motoristi (1)	43.440	43.686	0,6
Elettrauto (1)	7.976	7.702	-3,4
Carrozzeri	21.805	21.672	-0,6
Gommisti	6.397	6.594	3,1
Officine dei concessionari auto	3.842	3.851	0,2
TOTALE AUTORIPARATORI	83.460	83.505	0,1
Altre attività	2014	2016	Var. % '14/'16
Centri revisione	7.776	8.421	8,3
Stazioni di servizio	19.669	18.769	-4,6
Autolavaggi	6.043	6.845	13,3
Totale	33.488	34.035	1,6
TOTALE RETE di ASSISTENZA	116.948	117.540	0,5

(1) La legge 11 dicembre 2012, n. 224, in vigore dal 5/1/2013 ha introdotto la figura del meccatronico che sostituisce, unificandole, le categorie del meccanico e dell'elettrauto
Fonte: Osservatorio Autopromotec su dati Cerved

mane sostanzialmente stabile il numero delle officine dei concessionari (+0,2%), anche se il numero dei concessionari è in calo, come emerge da fonti diverse dal Cerved. Tre settori, invece, hanno il segno meno: si tratta delle stazioni di servizio (-4,6%), degli elettrauto (-3,4%) e dei carrozzieri (-0,4%).

L'analisi territoriale

Analizzando la struttura della rete di assistenza agli autoveicoli

a livello territoriale, si osserva che nel 2016 si è avuto l'incremento più alto della rete per lo più nelle aree del Centro e del Nord Italia, rispettivamente con l'1% e lo 0,6% di crescita sul 2014. Rimane sostanzialmente stabile la composizione della rete delle aziende di assistenza agli autoveicoli al Sud, mentre

si registra una modesta crescita nelle isole (+0,5%). Nel dettaglio, tra le regioni italiane con il tasso di crescita più elevato tra il 2014 e il 2016 ci sono il Lazio con il 2,3%, la Lombardia e la Sardegna con l'1,5%.

Le regioni della crescita

Il settore dei pneumatici è tra i protagonisti della

rassegna bolognese. Tutte le più importanti case produttrici di pneumatici a livello mondiale sono state 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 2015 erano destinati alle gomme), anche il padiglione 15 è

CRESCE LA SPESA PER L'AUTORIPARAZIONE

Nel 2016 in Italia sono stati spesi 29,5 miliardi di euro per la manutenzione e la riparazione delle auto, cioè il 3,9% in più rispetto all'anno precedente. Secondo l'Osservatorio Autopromotec, autore dello studio da cui sono tratti questi dati, alla crescita della spesa per la manutenzione e riparazione ha contribuito l'aumento dei prezzi per la manutenzione e la riparazione (+1,1%). Un altro elemento, poi, che ha spinto verso l'alto la spesa è stato l'aumento del parco circolante che, rispetto al 2015, è cresciuto dell'1,4%. A questi fattori si aggiunge anche un aumento della quantità di interventi di manutenzione e riparazione nelle officine (+1,3%). Tale crescita è dovuta ad un aumento della domanda dei servizi di officina generato dall'invecchiamento di una parte consistente del parco circolante. L'effetto congiunto di questi fattori ha determinato per gli italiani un esborso che, come si è detto, è stato di 29,5 miliardi di euro. Si tratta di un dato indubbiamente positivo per il settore dell'autoriparazione, i cui bilanci negli anni della crisi economica hanno registrato un andamento negativo, come dimostra la pesante contrazione della spesa nel 2012 (-10,5%) e l'ulteriore lieve contrazione del 2013 (-1,1%). Da questo minimo il mercato è ripartito già nel 2014 con una crescita dell'1,4% ed un fatturato stimato a 27,1 miliardi, salito poi a 28,4 miliardi nel 2015 (+4,8%) e a 29,5 miliardi del 2016 (+3,9%).

Spesa per la manutenzione e le riparazioni di autovetture in Italia

ANNO	SPESA (milioni di euro)	Var. % su anno precedente
2008	27.241	5,0
2009	28.352	4,1
2010	29.302	3,4
2011	30.093	2,7
2012	26.919	-10,5
2013	26.630	-1,1
2014	27.136	1,9
2015	28.428	4,8
2016	29.539	3,9

Fonte: Osservatorio Autopromotec

stato quest'anno interamente dedicato agli pneumatici, accogliendo tutti i costruttori e i rivenditori mondiali di gomme (nuove e ricostruite) e cerchi. Quattro padiglioni hanno ospitato 271 realtà del settore, con una prevalenza di soggetti internazionali rispetto a quelli italiani, e le loro novità di prodotto.

Maggior specializzazione

Ad ogni modo, la crescita della rete continua a rappresentare un punto di forza dell'aftermarket automobilistico nazionale. Una crescita che non è solo quantitativa, ma è anche e soprattutto un mutamento, una trasformazione qualitativa, la trasformazione di un assetto sem-

pre più competitivo ed evoluto nell'offerta e nella qualità dei servizi, anche perché i processi di innovazione tecnologica che stanno trasformando il mondo dell'automobile, e di riflesso dell'aftermarket, sono davvero tanti: dalla connettività alla guida autonoma e assistita, dall'assistenza digitale alla manu-

tenzione predittiva, dagli sviluppi sempre più all'avanguardia della componentistica alle nuove tipologie di motori, fino alle tecnologie avanzate per le revisioni auto e a quelle eco-friendly per gli autolavaggi. A fronte di questa ondata di innovazione, è chiaro che le aziende di assistenza, oggi, hanno più che mai l'esigenza di investire nel modo giusto per rinnovarsi, oltre a puntare ad una specializzazione sempre maggiore.

Sfide e opportunità

Del resto, è stato questo il più importante messaggio lanciato ad Autopromotec 2017: l'assistenza postvendita ormai è diventata un fattore di importanza centrale per un numero crescente di categorie industriali, il che obbliga di fatto gli operatori a stare al passo coi tempi per rimanere competitivi. L'innovazione e la professionalità rappresentano dunque il futuro delle imprese di autoriparazione ed assistenza. Fondamentale sarà la capacità di interpretare le grandi trasformazioni, i trend e innovazioni che la quarta rivoluzione industriale (spesso definita anche "digitale" o "informatica") sta portando con sé.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE CHE PARTE DAL TUO TERRITORIO



Parlano tutti di vicinanza ma solo noi abbiamo sedi a conduzione diretta, per offrire ai nostri clienti tutta la professionalità di persone qualificate che vivono e conoscono le esigenze del territorio.

Abbiamo una flotta di venticinquemila veicoli di tutte le marche e un parco vetture sostitutive di oltre duemila veicoli a disposizione, per essere sempre più vicini ai nostri clienti, al driver e alle sue esigenze. **Una mission che si rafforza grazie all'alleanza con BCC Lease, società specializzata, controllata da Iccrea Bancalmpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo.**

Scopri la filiale più vicina su www.carsserver.it

CarServer®

Soluzioni di noleggio a lungo termine





evidenziarne le potenzialità. Attenzione però a non imporre “dall’alto” il programma ai dipendenti. Sebbene debbano essere consapevoli che ci sono regole e che infrangerle comporta delle conseguenze, i driver devono percepire l’implementazione del piano non come una punizione, ma come una tutela del loro interesse e di quello dei loro cari. Solo in questo modo vi sarà meno resistenza. Definire e comunicare chiaramente ciò che si sta cercando di realizzare e perché è fondamentale affinché i dipendenti comprendano e accettino il programma.

3. Tutti a bordo

Il programma di sicurezza della flotta deve ricevere supporto sia dall’alto che dal basso. Un sostegno visibile da parte del management è fondamentale per creare un programma di successo. Il senior management deve impegnarsi a realizzare gli investimenti necessari in tempo e denaro e deve rendere chiaro a tutti i conducenti della flotta che la sicurezza è una delle priorità principali dell’organizzazione. Il modo più efficace per ottenere l’approvazione dell’alta direzione per implementare un programma di sicurezza della flotta è quello di elaborare un business case in cui

4. Training continuo

La formazione è il passo successivo nella creazione di un programma di sicurezza di successo. I conducenti devono essere periodicamente istruiti su come migliorare le loro capacità e comportamento di guida. Esistono diverse tipologie di formazione dei driver (in aula o in pista, moduli online, etc) e ciascun conducente risponde in modo diverso al training. Sta al gestore della flotta o coordinatore della sicurezza saper valutare i propri driver per stabilire qual è la strategia che meglio si addice alla propria flotta.

5. Incentivare i buoni comportamenti di guida

I programmi di sicurezza

della flotta dovrebbero prevedere conseguenze chiare per le violazioni che vanno dal coaching alla revoca dei privilegi di guida fino alla risoluzione del contratto. Però, soprattutto, è importante introdurre un sistema di incentivi che premi i driver più virtuosi. È buona prassi stabilire un sistema di punti come mezzo per misurare e incentivare le buone prestazioni del conducente. È fondamentale, inoltre, che tutti i driver siano informati del fatto che alcuni conducenti vengono premiati per azioni sicure.

6. Integrazione della tecnologia di sicurezza

La tecnologia, soprattutto nell’epoca della connettività, è grande alleata della sicurezza. I gestori di flotte possono aggiungere o integrare nelle loro flotte le tecnologie di sicurezza (sistemi anticollisione, frenata automatica in caso di emergenza, dispositivi per il mantenimento della corsia di marcia, etc). La telematica, poi, può offrire una possibilità di analisi e comprensione del comportamento del conducente mai avuta prima. Sostanziosi software di analisi consentono di misurare attivamente il comportamento del conducente e possono aiutare a prevedere quali driver sono più a rischio di incidente.

7. Misurare il successo

Se un programma di sicurezza funziona significa che l’azienda sta risparmiando denaro. Una flotta più sicura significa, tra l’altro, meno costi di riparazione, meno perdite di produttività del dipendente, minori costi assicurativi, meno complicazioni legali. Ma più che in termini monetari il successo si dovrebbe misurare prima di tutto in termini di numero di sinistri evitati, di riduzione degli infortuni o fatalità e del tasso di incidenti.

8. Un programma vivo

Occorre assicurarsi infine che il programma di sicurezza non rimanga tale solo sulla carta, ma che venga implementato e migliorato ogni giorno. Perché ciò avvenga, obiettivi e aspettative devono essere stabiliti chiaramente fin dal principio, i progressi monitorati continuamente e i buoni risultati diffusi sistematicamente all’interno dell’azienda. Le politiche di sicurezza devono essere mantenute aggiornate e ogni cambiamento va comunicato ad ogni livello. La sicurezza non è un punto di arrivo ma uno sforzo costante verso il miglioramento a vantaggio del conducente, dell’azienda e della società intera.



Edizione dei record per Company Car Drive 2017

Company Car Drive 2017, organizzato da GL Events ed Econometrica, è stata un'altra edizione da record per quello che viene unanimemente riconosciuto come l'evento più importante nel mondo delle flotte aziendali e del noleggio

di Piero Evangelisti

Nella consueta entusiasmante cornice dell'Autodromo di Monza, nelle giornate del 18 e del 19 maggio, è andato in scena Company Car Drive, l'evento di riferimento nel settore dell'auto aziendale che dà la possibilità di provare le auto messe a disposizione dalle case

automobilistiche nel mitico tempio della Formula 1. Sono stati 579 (record delle sei edizioni) i fleet manager e i gestori di flotte presenti all'evento. 4.046 i test drive effettuati in pista su tre tipologie di percorsi: il tracciato di F1, il percorso stradale (City) e quello offroad

(Cross&Country). 284 le vetture messe a disposizione dalle case auto.

Cifre da record

Anche il numero dei brand presenti – 28 – è stato il più alto nella storia di Company Car Drive, grazie a importanti ritorni, primo fra tutti quello del Gruppo FCA con tutti i suoi marchi: Fiat, Abarth, Lancia, Fiat Professional, Alfa Romeo con Stelvio – uno dei modelli più gettonati per i test – e Jeep che ha portato la nuovissima Compass. Sono ritornate a Monza anche Hyundai, con due vetture interessanti per la clientela business come lo niq Hybrid e Tucson, e Opel

con la nuova Insignia in anteprima nazionale. Gli altri brand che hanno partecipato a Company Car Drive erano: Audi, Bmw, Ford, Jaguar, Land Rover, Lexus, Maserati, Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Mitsubishi, Nissan, Renault, Seat, Skoda, Smart, Ssangyong, Toyota, Volkswagen.

Tante novità ed entusiasmo

Fra le novità esposte, ampio risalto per la nuovissima gamma Fiesta di Ford, il nuovo grande Suv Koleos di Renault, la nuovissima Seat Ibiza, la Toyota Prius in versione Plug-in e la Arteon (la nuova ammiraglia di Volkswagen). Totale l'en-

COMPANY CAR DRIVE: TEST DRIVE, MA NON SOLO...

Oltre alla possibilità di provare le auto su pista, un elemento chiave che compone la formula di successo di Company Car Drive è senza dubbio la possibilità che l'evento offre a fleet manager e responsabili flotte delle Case di incontrarsi in un unico luogo, favorendo il networking e creando sinergie tra le aziende. Altro asse fondamentale su cui si sviluppa Company Car Drive è poi il programma di seminari e interventi di esperti su tutti gli aspetti legati alla gestione della mobilità aziendale, con una novità, i crediti formativi per fleet manager, un'iniziativa partita con la Fleet Manger Academy in ottobre dello scorso anno.

di quest'anno. All'apertura dei lavori svolta da Gian Primo Quagliano, presidente di Econometrica e del Centro Studi Promotor, ha fatto seguito il seminario internazionale "Fleet European Best Practices and Trends 2017", che conferma la rilevanza che Company Car Drive ha raggiunto a livello europeo. Con la partnership di Mercedes-Benz, il seminario è stato presieduto da Giovanni Tortorici, Purchasing Manager di Barilla e Presidente di AIAGA (l'associazione dei fleet manager e dei gestori delle flotte); relatori Frank Van Gool, dell'associazione dei fleet manager belgi, Arnauld Willing, dell'associazione francese, di Stewart Whyte, direttore della inglese Fleet Audits, e di Christian Catini, Corporate&Fleet Sales Manager di Mercedes-Benz Italia. Ha chiuso i lavori l'intervento di Andrea Cardinali, Presidente di Aniasa, l'associazione di Confindustria che raggruppa le società di noleggio.

La strategia CASE di Mercedes-Benz

I lavori sono poi proseguiti con la presentazione del futuro della mobilità nel mondo delle auto aziendali secondo Mercedes-Benz a cura di Gianluigi Riccioni, Direttore Vendite di Mercedes-Benz Italia, che ha spiegato la filosofia CASE (acronimo che sta per Connected, Autonomous, Shared ed Electrified). Per la casa tedesca, le flotte saranno sempre più connesse, autonome, condivise ed elettriche, quattro aree in cui Mercedes è impegnata a 360 gradi: dallo sviluppo della connettività alla guida autonoma, dalla condivisione alla rivoluzione nelle motorizzazioni ibride ed elettriche.

Programma ricco

Il programma convegnistico della prima giornata si è concluso con la Lectio Magistralis di Lukas Neckermann, autore del volume "Corporate Mobility Breakthrough 2020" e autentico guru della mobilità del futuro. Il primo

seminario della seconda giornata, sponsorizzato da Fiat Professional e Nissan, aveva come titolo "Veicoli commerciali: nuove soluzioni per migliorare l'efficienza delle flotte". Chairman Gian Primo Quagliano, relatori Claudio Distefano per Fiat Professional e Marco Mannocchi, di Nissan LCV. Dopo la presentazione della 10° Edizione di Fleet Manager Academy, che si svolgerà a Bologna il 25 ottobre di quest'anno, si è tenuto il seminario "Le versioni business delle auto destinate alle flotte aziendali", durante il quale è stata presentata la ricerca sul tema svolta dal Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia che ha dimostrato come le versioni business garantiscano maggiore sicurezza e rispondano alle esigenze lavorative dei driver aziendali. Chairman del seminario Vincenzo Conte, Redattore Capo di Auto Aziendali Magazine. Relatori Alessandro Torchio, Head del CVO di Arval, e Giovanni Tortorici.

tusiasmo dei partecipanti per le prove di guida che sono continuate a ritmo serrato anche durante alcune ore di pioggia nella seconda giornata. Nello Sponsor Village, ai 28 marchi automobilistici, si sono poi aggiunti Arval, Bridgestone (che ha proposto un interessante test con un nuovo pneumatico che non si sgonfia anche in caso di taglio), Vodafone Automotive, Garage Flotte, LeasePlan, MyFleetSolution, Program Autonoleggio e Q8.

Interesse per i seminari

Intenso e di alto profilo – secondo tradizione – il programma seminariale

III PROVATA PER VOI



Volkswagen Golf: da 40 anni punto di riferimento

La Volkswagen Golf si è concessa un sostanzioso restyling per il 2017. La compatta tedesca, arrivata alla sua settima generazione, è stata completamente rivoluzionata nel design degli esterni e a livello hi-tech. Crescendo nelle dimensioni, è riuscita anche a far evolvere il segmento al quale appartiene, ampliando le sue possibilità di diventare una Business Car particolarmente ambita

di **Piero Evangelisti**

Ben poche automobili possono vantare una longevità analoga a quella di Volkswagen Golf che in quasi 45 anni di vita ha totalizzato oltre 33 milioni di unità prodotte. Dopo sette generazioni rimane un punto di riferimento e di oggetto del desiderio per gli automobilisti di tutto il mondo. E anche un benchmark per tutte le Case che automobilisti che cercano di imitarla.

Sentirsi a casa

La settima serie di VW Golf - da qualche mese

entrata nelle concessionarie - è stata sottoposta a un restyling e ad un aggiornamento tecnologico molto intensi, interventi che non alterano comunque la tipica sensazione che si prova mettendosi al volante: quella di sentirsi subito a casa, nonostante, ovviamente, la seduta e il quadro strumenti che si trovano di fronte siano ben diversi da quelli provati e visti, strada facendo, in passato. Il bello è che non si prova nostalgia



per quello che non c'è più ma che il ricordo fa apprezzare con maggior piacere tutto quello che c'è di nuovo.

Nuovo design

Il team guidato dal responsabile del Design della Marca Volkswagen, Klaus Bischoff, ha ridisegnato i paraurti e, in collaborazione con gli ingegneri, ha sviluppato nuovi fari e nuovi gruppi ottici posteriori, dettagli sempre più importanti per distinguere oggi una vettura. Da sempre il successo della Golf si basa, oltre che sul suo

concept tecnico e sulle sue doti di versatilità, su un disegno che le dona uno stile inconfondibile. Nel frontale risalta l'insieme composto da griglia raccordata ai gruppi ottici, che affina ulteriormente il modello originale sotto il profilo stilistico. Il listello cromato inferiore della calandra si sviluppa su entrambi i lati come elemento cromato e confluisce come luce diurna a Led nei gruppi ottici full Led; sulla nuova Golf i nuovi proiettori, in base all'allestimento, sostituiscono i fari allo xeno.

Interni hi-tech

Il restyling della Golf presenta le novità più importanti all'interno dove domina la digitalizzazione che ne fa una delle vetture più evolute della sua categoria. Fulcro di questa nuova concezione sono l'Active Info Display e il nuovo sistema di infotainment con comandi gestuali collegato ad un touchscreen più grande. Parallelamente è stata ampliata la gamma dei servizi online e delle App-Connect App. Mediante DoorBird e MirrorLink®™ on-line sarà possibile, per esempio, aprire dall'auto la porta di casa. Grazie a DoorBird, quando qualcuno suona il campanello di casa, si crea automaticamente un collegamento. L'ingresso dei comandi gestuali a bordo di un'auto inaugura una nuova epoca e una grande risorsa in termini di sicurezza perché riduce le occasioni di distrazione.

La prova

La nuova Golf che abbiamo provato sfiora l'eccellenza, perché si tratta di una versione Highline equipaggiata del 2.0 TDI da 150 CV di potenza massima e il motore è abbinato al cambio Dsg a sette rapporti, una trasmissione automatica a doppia frizione che è fra le migliori di questo tipo: difficile chiedere di più, ma si tratta di un'auto





perfetta per un'azienda che mette al centro dei suoi obiettivi il rapporto qualità/prezzo/consumi abbinati alla sicurezza e al comfort, senza dimenticare l'immagine aziendale alla quale una Golf dà una bella spinta. Partendo dalla sede di Verona di Volkswagen Group Italia ci dirigiamo subito verso l'Autostrada del Brennero, solo per fare una decina, o poco più, di chilometri in autostrada dove i limiti di velocità non ci permettono certo di raggiungere la velocità massima di 216 km/h (è facile intuire, infrangendo per pochi istanti il divieto, che non ci sono problemi a raggiungerla) ma dove l'accelerazione - da 0 ai 100 orari in meno di 9 secondi - è facilmente verificabile. In questo tratto è in primo piano la silenziosità che regna all'interno dove non arri-

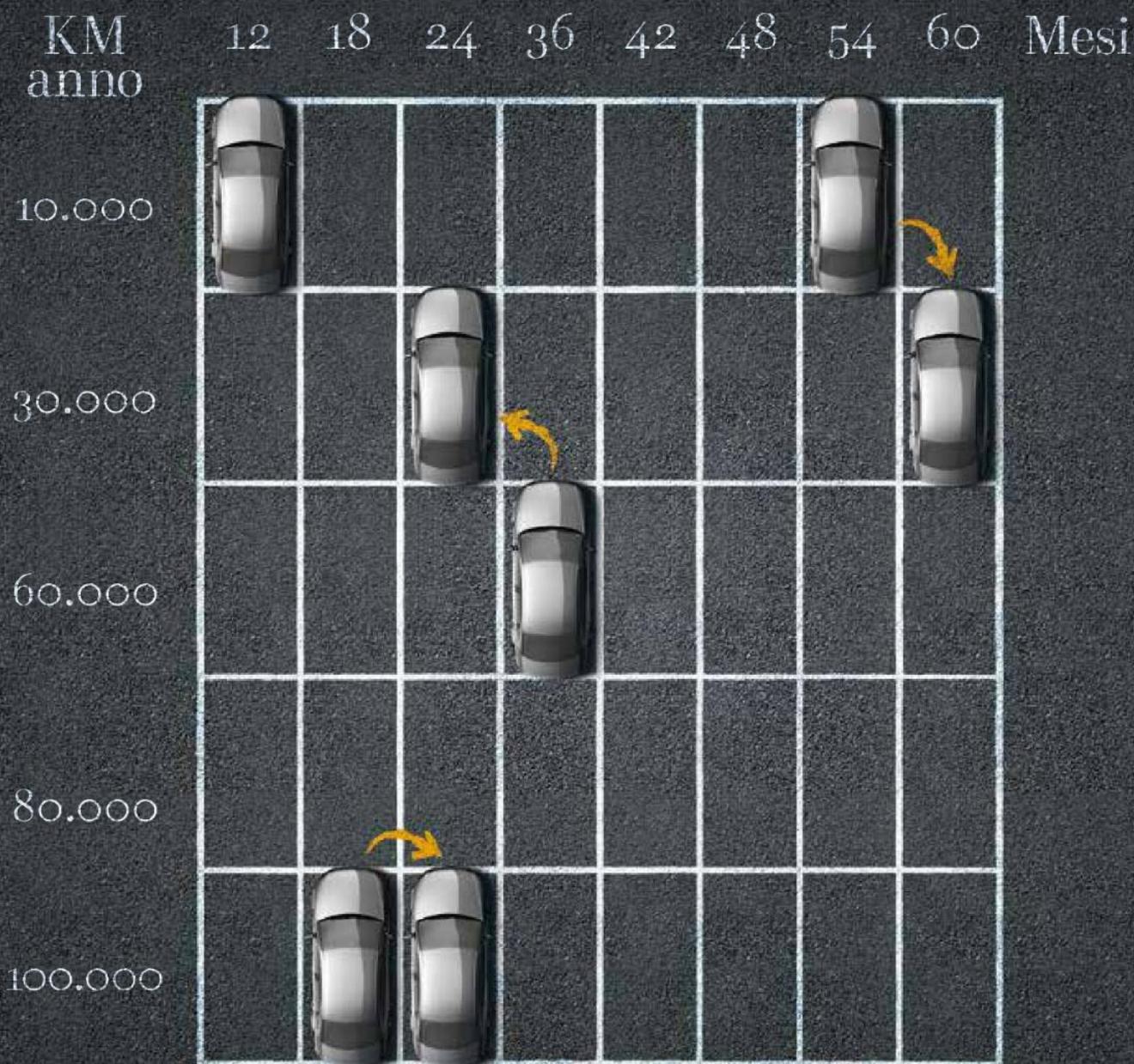
vano nemmeno i fruscii normalmente prodotti dagli specchietti. Lasciata l'autostrada puntiamo verso i monti Lessini, una serie di impegnativi tornanti che ci portano fino a Sant'Anna d'Alfaedo da dove cominciamo la discesa verso Negrar; la Valpolicella, che attraversiamo, accompagnati dai pregiati vigneti, per tornare alla base. Scendiamo dall'auto, dopo quasi tre ore alla guida e non è difficile esprimere il giudizio: abbiamo ritrovato tutti i valori di Golf riproposti in una formula aggiornata, ricca di tutte le tecnologie per la con-

nettività e l'assistenza alla guida tipiche di un'auto premium.

La Golf ideale

Una Volkswagen Golf è sempre l'auto giusta per un'azienda, apprezzata dai driver destinatari e dai fleet manager per l'ottimo valore residuo che questa vettura garantisce. Ci sono le versioni Business ottimamente equipaggiate di motori a benzina (1.0 TSI da 115 CV e 1.4 TSI da 125 CV, offerte a 22.400 e 25.150 euro) e turbodiesel 1.6 TDI da 115 CV proposta a 25.500 euro, ma si può fare meglio

optando, per esempio, per la due litri Highline 150 CV con cambio automatico DSG della nostra prova che includeva nell'equipaggiamento di serie, fra le tante dotazioni, climatronic, adaptive cruise control, front assist con riconoscimento dei pedoni, app connect, light pack e sistema di riconoscimento dell'affaticamento del driver. Già così siamo di fronte a una berlina importante che nel livello Highline è praticamente completa sotto tutti i punti di vista e che ha un prezzo di partenza di 31.450 euro che sono davvero spesi bene.



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

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 - www.serviziauto.it
info@tt-point.com - 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