

tutto auto

Periodico Quadrimestrale n.42 - novembre 2017

**20 anni di attività
per Tyre Team (e 12 per Saol)**



Jeep Compass

**Targa Telematics e l'innovazione digitale
Carpooling aziendale: è boom di viaggi condivisi
Flotte aziendali ed energie alternative
I fleet manager e i veicoli commerciali**

La tua flotta aziendale può

RACCONTARTI MOLTO DI PIÙ



Big Data
Analytics



Milano



Gestisci nel modo più efficiente la tua flotta aziendale grazie all'innovazione di **Targa Telematics**.

RENDI IL TUO BUSINESS ANCORA PIÙ SMART CON SOLUZIONI INTERNET OF CARS CHE INTEGRANO **TELEMATICA, TECNOLOGIE MOBILE, CLOUD E BUSINESS INTELLIGENCE** PER GESTIRE NEL MODO PIÙ COMPETITIVO, SICURO E CONNESSO MEZZI, DRIVER E GESTORI.

IN QUESTO NUMERO

EDITORIALE Tyre Team e Saol: una storia di successo di Lucio Bartiromo	5
NEWS a cura di Gerardo Risi	6
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/1 Mosaici (Arval): "Il Network come pilastro verso il futuro" di Rossana Malacart	8
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/2 Arval, con "Mid Term" il noleggio diventa più accessibile di Rossana Malacart	11
FOCUS 1997-2017: Tyre Team festeggia 20 anni di attività (e Saol 12) di Gennaro Speranza	14
TECNOLOGIA Smart mobility: l'innovazione digitale sempre più centrale di Gennaro Speranza	18
MOBILITÀ Carpooling aziendale: è boom di viaggi condivisi di Sabrina Negro	22
CONVEGNO La mobilità sostenibile con gas naturale e biometano di Monica Dall'Olio	24
INCHIESTA/1 Flotte aziendali ed energie alternative: un rapporto in chiaroscuro di Leonardo Tancredi	28
INCHIESTA/2 Veicoli commerciali: un'opportunità per le flotte di Sabrina Negro	30
PROVATA PER VOI Compass completa la gamma Jeep di Piero Evangelisti	32



tutauto

Numero 42 - novembre 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
Monica Dall'Olio, Piero Evangelisti,
Rossana Malacart,
Sabrina Negro, Gerardo Risi,
Gennaro Speranza, Leonardo Tancredi

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 SPESALEGGIATA



IN UN MONDO CHE CAMBIA
**ADESSO, PUOI ANCHE SCEGLIERE
DA 1 A 24 MESI**



ARVAL MID TERM: IL NOLEGGIO DA 1 A 24 MESI

Arval Mid Term è la nuova soluzione di noleggio flessibile di Arval Italia.

Scegli tu la durata, da 1 a 24 mesi, noi ti offriamo tutti i servizi di mobilità inclusi e la qualità dei servizi Arval. Flessibile, veloce, trasparente. In una sola parola: facile!

arval.it/arval-mid-term

1 a 24
mesi



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.
We care about you.

Tyre Team e Saol: una storia di successo

Per una volta, cominciamo parlando di noi. Quest'anno ricorre infatti un anniversario speciale: i 20 anni dalla nascita di Tyre Team. Era infatti il 1997 quando decidemmo di creare, primi fra tutti in Italia, il primo network indipendente per l'assistenza ai pneumatici interamente dedicato al mercato delle flotte auto di società di noleggio ed aziende. Dai pneumatici siamo poi arrivati ad offrire, con la nascita di Saol nel 2005, un modello di assistenza pluriservizi, finalizzato a gestire l'intero



di Lucio Bartiromo
amministratore delegato
di Tyre Team

service di riparazioni di meccanica e di carrozzeria. Col tempo, Tyre Team e Saol sono diventate un punto di riferimento nel settore ed oggi sono in grado di offrire una partnership particolarmente specializzata al servizio delle flotte, sviluppando soluzioni affidabili e innovative, in un continuo rinnovarsi per stare sempre passo con le esigenze dei clienti e soprattutto con i cambiamenti degli ultimi anni (pensiamo all'evoluzione del web, allo sviluppo delle nuove tecnologie e alla moltiplicazione delle strategie di offerta e dei modelli di business). In questo numero di Tuttauto, l'ultimo del 2017, vogliamo dunque celebrare il traguardo dei 20 anni di Tyre Team raccontandovi come è nata la società, come si è arrivati alla nascita di Saol, quali sono i punti di forza dell'offerta attuale dei servizi, quali le sfide e le innovazioni con le quali costantemente ci si misura, quali le direttrici individuate per il futuro.

Non ci siamo solo noi, però, in questo numero

di Tuttauto. Al centro della nostra attenzione abbiamo messo anche il noleggio, focalizzandoci su una società di grande importanza: Arval. I nostri interlocutori sono stati Marco Mosaici (Direttore Networks & Logistics) e Alessandro Floria (Head of Mid Term). Con Marco Mosaici, abbiamo parlato di come il network dei riparatori ricoprirà in futuro un ruolo sempre più centrale nelle strategie di Arval, affiancando e supportando i nuovi business, tra cui il Corporate Car Sharing, il servizio di Car Replacement (auto sostitutiva) e il noleggio a medio termine. Proprio del noleggio a medio termine abbiamo invece parlato con Alessandro Floria, che ci ha illustrato i punti di forza di "Mid Term", il servizio di noleggio da 1 a 24 mesi di Arval che risponde alle esigenze di flessibilità, velocità e trasparenza richieste dal mercato.

Sempre restando in tema flotte, in questo numero vi presentiamo i risultati di due inchieste. La prima, condotta dal CVO di Arval, fa luce sull'interesse delle flotte per i veicoli alimentati in maniera alternativa (risultati che sono per certi versi sorprendenti, ed accanto a dati positivi sono emerse anche particolari criticità, che scoprirete leggendo l'articolo). La seconda, a cura di LeasePlan, racconta invece come i fleet manager italiani gestiscono i mezzi commerciali presenti nelle proprie flotte, quali sono i criteri di scelta dei veicoli, qual è il livello di soddisfazione dell'offerta.

E poi ancora, sempre in questo numero: un approfondimento sul fenomeno in crescita del car pooling aziendale e un focus su un tema di grande attualità nel mondo automotive, quello della digitalizzazione e della smart mobility. Infine, un report dal convegno "Gas naturale e biometano: eccellenze nazionali per la sostenibilità" e la nostra rituale prova su strada (questa volta ci occupiamo della nuova Jeep Compass).

Buona lettura a tutti!

Lucio Bartiromo



DriveNow compie un anno a Milano e 1 milione di clienti in Europa

DriveNow, il servizio di car sharing frutto della joint venture tra BMW e SIXT SE, festeggia due importanti traguardi: il suo primo anniversario a Milano e 1 milione di utenti totali. A Milano, il primo compleanno del car sharing firmato DriveNow è segnato dal raggiungimento di 85.000 iscritti, con una media di sei viaggi effettuati al giorno per veicolo. In Europa,

l'intera area operativa in cui il servizio è presente copre, ad oggi, 1.095 chilometri quadrati, con 1 milione di iscritti che hanno avuto modo di vivere l'esperienza di una mobilità elettrica, potendo scegliere di mettersi alla guida di una delle 970 BMW i3 presenti nelle 13 città DriveNow (Monaco, Berlino, Düsseldorf, Colonia, Amburgo, Vienna, Londra, Copenaghen, Stoccolma, Bruxelles, Milano e Helsinki).

Entro il 2030 i veicoli elettrici ed ibridi rappresenteranno il 40% del mercato europeo

Entro il 2030 i veicoli elettrici (EV) e ibridi elettrici plug-in (PHEV) rappresenteranno oltre il 40% delle vendite di veicoli in Europa. Il differenziale di costo dell'auto elettrica sarà destinato a ridursi per effetto dei costi per rendere più efficienti i propulsori tradizionali e della progressiva riduzione dei costi delle batterie. Sono questi i principali trend emersi dal recente studio di AlixPartners "Emissioni: costruttori auto alla rincorsa delle normative europee. Intanto l'elettrico decolla". A livello mondiale, secondo lo studio, l'elettrificazione nel settore auto sta decollando. La quota di mercato e le immatricolazioni di veicoli elettrici sono aumentati di circa sei volte tra il primo semestre 2013 il secondo semestre del 2017 (dalla quota di mercato dello 0,21% all'1,19%).



A Fleet Manager Academy Bologna 2017 premiati i migliori gestori di flotte aziendali



In occasione della decima edizione di Fleet Manager Academy, tenutasi a Bologna lo scorso 25 ottobre, sono stati assegnati i Fleet Italy Awards 2017, i premi attribuiti ai migliori fleet manager per i progetti realizzati nel corso del 2016 nel nostro Paese. Vincenzo Madonna, Supply Chain Manager di Valagro spa,

si è aggiudicato il titolo di Fleet Manager dell'anno. Simone Boeretto, Direttore Servizi Generali di Eismann, si è aggiudicato il riconoscimento Fleet Italy SQE Safety Quality Environment (che premia il responsabile del miglior progetto aziendale di gestione della flotta dal punto di vista della sicurezza, della qualità e della sostenibilità ambientale). A Barbara Caimmi, Fleet & Mobile Phone Manager di Fastweb spa, è andato il premio di Fleet Italy Mobility Award (rivolto al più efficiente progetto di mobilità aziendale).

BMW Italia: nuovo management dal prossimo 1° gennaio

A partire dal 1° gennaio 2018 ci saranno delle variazioni organizzative nel management di BMW Italia. Federico Izzo, che attualmente ricopre l'incarico di Head of Mini Italia, assumerà l'incarico di Direttore marketing BMW Italia auto. Salvatore Nicola Nanni, attualmente Direttore marketing BMW Italia auto, sarà invece il nuovo Direttore BMW Italia Motorrad. Completa il giro di poltrone interne a BMW Italia la nomina di Stefano Ronzoni, attualmente direttore di Bmw Motorrad, che assumerà l'incarico di direttore Mini.



Spaces e ReFeel eMobility: partnership per la mobilità sostenibile

Un servizio di car sharing elettrico ed ecosostenibile all'interno di una rete di business center. È il progetto frutto della partnership di Spaces, fornitore globale di spazi per il lavoro agile e il coworking, e ReFeel eMobility, società che propone soluzioni innovative per la viabilità. A condividere le vetture elettriche sono i dipendenti degli uffici Spaces di Porta Nuova, a Milano. Attraverso una semplice app tutti gli iscritti possono usufruire del servizio di car sharing, guidare l'auto elettrica e pagare il costo dell'effettivo utilizzo tramite addebito automatico su carta di credito. La flotta di ReFeel eMobility, disponibile presso il posteggio adiacente al business center Spaces, è composta da veicoli Renault Zoe Intens che hanno fino a 125 chilometri di autonomia in città, e possono essere ricaricate in un'ora collegandosi alle apposite colonnine da 22 kilowatt.

Leasys e FCA lanciano Unlimited, il noleggio ad abbonamento

Dopo i successi ottenuti con le formule di noleggio a lungo termine Be-Free e Be-Free Pro, Leasys e FCA lanciano una nuova proposta: Unlimited. Si tratta di una soluzione di noleggio "ad abbonamento" che permette a privati, liberi professionisti e aziende di guidare la nuova Jeep Compass 2.0 Limited 4WD a condizioni vantaggiose e con diverse opzioni contrattuali da esercitare ogni 12 mesi. Ogni anno e a parità di canone, i clienti potranno decidere liberamente se tenere, cambiare o restituire senza penali la nuova Jeep Compass. Nel canone mensile, che parte da 460 euro (IVA esclusa), sono compresi 15.000 km di percorrenza, assicurazione RCA, bollo, sistema di infomobilità ICare, assistenza stradale e Leasys App, oltre a 20 giga di traffico dati utilizzabili ovunque, dentro e fuori dall'auto, grazie al modem portatile fornito con la vettura.



Accessori invernali per auto e moto: +16% di acquisti online rispetto al 2016

Ogni due secondi su eBay vengono venduti accessori per la stagione più fredda dell'anno, con una crescita rispetto al 2016 del 16%. A renderlo noto è il noto colosso dell'e-commerce. In particolare, è stato registrato un significativo aumento negli acquisti dei pneumatici invernali e delle catene da neve, con crescita, rispettivamente, del 70% e del 10% annuo. Ebay ha elaborato anche una classifica dei cinque accessori più acquistati per l'inverno. Al primo posto ci sono i tergicristalli (in media se ne acquistano 1 ogni 4 secondi), seguiti dai pneumatici invernali (1 ogni 10 secondi), dai paramani imbottiti per la moto e lo scooter (1 ogni 19 secondi), dalle catene per la neve (1 al minuto) e, infine, dalle manopole riscaldate (1 ogni 2 minuti).

Componentistica automotive: Italia in crescita su imprese, addetti e fatturato

Circa 2.000 imprese, 194.000 addetti (di cui 136.000 dedicati all'automotive) per un fatturato complessivo di 51,8 miliardi di euro (di cui 38,8 stimati come giro d'affari direttamente riconducibile alla produzione per il mercato auto): sono i numeri dell'industria italiana della componentistica automotive comunicati dalla CGIA di Mestre in occasione dell'edizione 2017 di #FORUMAutoMotive, svoltasi lo scorso 18 ottobre a Milano. In particolare, la performance della filiera ha fatto registrare, ha rimarcato la CGIA di Mestre, un trend positivo per fatturato (+5,7%) e occupati (+3,9%). Dati a cui si aggiunge una particolare vocazione per l'export che, secondo ANFIA, ha raggiunto i 20 miliardi di euro di fatturato.





Mosaici (Arval): “Il Network come pilastro verso il futuro”

180 mila veicoli assistiti per 700 mila eventi l'anno (tra meccanica, sostituzione degli pneumatici, riparazione dei cristalli e della car-

rozzeria) suddivisi su circa 13.800 fornitori qualificati, individuati all'interno di 605 aree territoriali in tutt'Italia. Questi, in estrema sin-

tesi, i numeri della filiera riparativa di Arval, che nel 2013 ha avviato un accurato processo di reingegnerizzazione del mercato repair, lavorando inizialmente sulla filiera distributiva del ricambio. Successivamente ha classificato e qualificato il network, un'attività che ha coinvolto oltre 20.000 aziende del settore.

Riorganizzazione

L'obiettivo di tale riorganizzazione è stato innanzitutto la fidelizzazione

di tutti gli stakeholder interessati, migliorando così la qualità del servizio e confermando allo stesso tempo la leadership di Arval nel competitivo mercato della mobilità. **Marco Mosaici**, che da settembre 2017 è ritornato a guidare la Direzione Networks & Logistics di Arval Italia, afferma: “Entro la fine di quest'anno si concluderà il processo di selezione e qualificazione iniziato due anni fa, processo proposto supportato da una squadra di Net-

Marco Mosaici, Direttore Networks & Logistics di Arval Italia, racconta a Tuttauto come sta evolvendo il rapporto dell'azienda con il network dei riparatori. Le parole d'ordine? Partnership, qualità, innovazione

di **Rossana Malacart**

Marco Mosaici, Direttore
Networks & Logistics
di Arval Italia



simento delle strutture su quattro aree principali: la struttura, il personale, l'attrezzatura e il servizio al Cliente.

Sono stati quindi analizzati oltre 9.000 questionari e sono stati raccolti, per ogni struttura, ulteriori indici di qualità e performance (survey dedicate ai driver Arval, disservizi, rating finanziari, etc.). Grazie a questa attività d'analisi e selezione, sono state individuate le migliori strutture, tutte caratterizzate da un elevato livello di servizio, con le quali Arval ha deciso di intraprendere un percorso di collaborazione e di partnership. Fra i centri assistenza selezionati, vi sono oggi oltre 6.000 gommisti, 6.000 officine meccaniche (di cui un terzo concessionari ufficiali od officine autorizzate di grandi Case costruttrici), oltre 1.000 carrozzerie ed 800 riparatori di cristalli".

Preferenze

In un'ottica di ottimizzazione del tempo, sono stati poi sviluppati servizi e prodotti ad hoc per i clienti Arval. "Tra i servizi maggiormente richiesti occorre citare senz'altro la disponibilità dell'auto sostitutiva presso i nostri centri", puntualizza Mosaici. "È proprio per questo che negli ultimi due anni Arval ha investito in una divisione in grado di sviluppare la crescita nella flotta di auto sostitutive che oggi conta circa 4.000 veicoli. Inoltre, occorre ricordare anche il servizio di 'presa e riconsegna' e la nuova tecnologia riparativa AIRepair, disponibile presso la nostra rete di carrozzerie". Quest'ultima è una tecnica non invasiva di riparazione che non impiega materiali di

work Manager che ha capillarmente analizzato il territorio nazionale, al fine di individuare le strutture riparative, conoscerle e migliorarne la relazione, rafforzando così la partnership".

Selezione

"Nell'ambito della classificazione abbiamo coinvolto Quattroruote Professional - prosegue Mosaici - con l'obiettivo di sviluppare insieme a noi un questionario di oltre 100 domande che permettesse il cen-

ASSISTENZA E CANALIZZAZIONE, RISORSE PREZIOSE



Superano il milione e mezzo le chiamate gestite annualmente dal servizio Clienti Arval, a cui si aggiungono le oltre 20.000 ricevute tramite gli strumenti digitali, come l'app e il Web Portal. La canalizzazione,

guidata da un algoritmo creato ad hoc, oggi è sempre più affinata e perfezionata per rispondere celermente e soddisfare le necessità dei clienti, premiando così le strutture virtuose che hanno investito nei servizi a valore aggiunto. Tra i centri di assistenza preferenziali sono state individuate le strutture di eccellenza di Arval oggi indicate come "Premium Center", ovvero centri specializzati multiservice a tutto tondo in cui l'assistenza al cliente (a livello meccanico, di carrozzeria, gomme e cristalli) è davvero completa ed immediatamente fruibile.

consumo come le vernici, con una conseguente valutazione positiva dell'impatto ambientale, in linea con i principi di responsabilità sociale di Arval".

Partnership di qualità

Non va dimenticato che l'ottimizzazione del tempo significa anche gestione puntuale dei 700 mila interventi riparativi (meccanica, carrozzeria, cristalli e pneumatici). "Ad oggi, le nostre riparazioni di meccanica vengono gestite sia su reti ufficiali dei brand auto (concessionari e autorizzati) che presso Network indipendenti

(Bosch, Groupauto, Magneti Marelli e Rhiag). Per quanto riguarda le carrozzerie, invece, gestiamo i rapporti direttamente con le strutture che appartengono ai primari circuiti di vernici (PPG, Akzo Nobel, Axalta e Basf). A livello pneumatici, Arval collabora con i maggiori player del mercato (Goodyear, Michelin, GDG One/Yokohama, TyreTeam/Bridgestone, Pirelli, FSC/Continental) e cristalli (Carglass, Doctorglass, Motorglass, Rapidglass, Euroglass)". "Come produttori di usato - aggiunge Mosaici - credo sia fon-

damentale per una società di noleggio come Arval costruire delle partnership di qualità nel mercato automotive, sì che le vetture, una volta scaduti i contratti di noleggio, possano essere immediatamente rivendute".

Scenario futuro

Per Mosaici, in futuro il network dei riparatori ricoprirà un ruolo sempre più centrale nella strategia di Arval affiancando e supportando i nuovi business, tra cui il Corporate Car Sharing, il servizio di Car Replacement (auto sostituitiva), il noleggio a medio

termine e le tante altre attività in fase di lancio. In questo scenario, sarà sempre più importante "dedicare attenzione ed un focus particolare al riparatore di domani, un tecnico super specializzato che dovrà ridisegnare la propria attività ed evolvere le proprie competenze verso una nuova mobilità fatta di veicoli termici ma anche ibridi, elettrici e ad idrogeno, tutti digitalizzati ed equipaggiati con sistemi ADAS e guida autonoma. E sarà fondamentale conferire un forte impulso al rinnovamento nel settore indipendente".



Arval, con "Mid Term" il noleggio diventa sempre più accessibile

La crescita del noleggio a lungo termine (Nlt) in Italia procede a ritmi serrati: secondo le ana-

lisi di Dataforce, nello scorso mese di ottobre il Nlt ha messo a segno una crescita tre volte

superiore a quella del mercato totale (+20% rispetto a +7%). Nel dato cumulato annuo, il Nlt ha superato le 225.000 unità, toccando un picco che non era mai stato raggiunto. Si pensi che nel solo mese di ottobre sono state immatricolate oltre 23.000 vetture, con un progresso sullo stesso mese del 2016 che sfiora il +20%. Stesse cifre su base annua.

Nuovi utilizzatori

Questi numeri, se da

un lato confermano l'interesse sempre maggiore per una modalità di utilizzo dell'auto differente da quella classica di proprietà, dall'altro impongono alle società di noleggio un'attività di segmentazione del mercato sempre più accurata, in grado di offrire prodotti e servizi in modo mirato, per soddisfare una platea di utilizzatori e driver sempre più ampia e diversificata. Non più soltanto grandi aziende con flotte di centinaia di

Arval Mid Term è la soluzione di noleggio offerta da Arval Italia per coprire le esigenze di mobilità da 1 a 24 mesi. Flessibile, veloce e trasparente, si abbina alla perfezione al noleggio a lungo termine tradizionale. Ne parliamo con Alessandro Floria, Head of Mid Term di Arval Italia

di **Rossana Malacart**

Alessandro Floria,
Head of Mid Term
di Arval Italia



mezzi in parco (auto e veicoli commerciali), ma anche artigiani e titolari di Partita Iva, incluse aziende in fase di lancio, start-up innovative o imprese con dipendenti temporanei o in prova. Per cogliere queste nuove esigenze, Arval ha messo a punto un prodotto specifico, "Arval Mid Term", ovvero la possibilità di noleggiare una vettura per un periodo da uno a 24 mesi

e dunque differente dal tradizionale noleggio di 3 anni.

Mid Term

Si tratta di un'opportunità complementare al noleggio a lungo termine tradizionale, che ha una durata fra i 36 e i 48 mesi. Arval Mid Term offre una maggiore flessibilità rendendo così la soluzione del noleggio accessibile anche per esigenze azien-

dali o personali più limitate nel tempo. "Dopo un anno d'attività siamo in linea con il nostro programma di sviluppo - afferma **Alessandro Floria**, Head of Mid Term di Arval Italia - ma crediamo che vi sia un ampio potenziale di bisogni cui rispondere e quindi di opportunità ancora da cogliere, anche fra le strutture di piccole e medie dimensioni".

Opzione Free

Per incontrare le necessità di clienti e driver, Arval ha messo a punto due differenti modalità di accesso a Mid Term: "Free" e "Easy". La prima è indicata per chi desidera un canone mensile costante a chilometraggio illimitato. "Con questa opzione - spiega Floria - il cliente può utilizzare il veicolo senza preoccuparsi del chilometraggio e senza alcuna penale per una eventuale restituzione anticipata. La vettura può essere ritirata e restituita presso il Point Arval più vicino e nel canone sono compresi tutti i servizi Arval in modalità all inclusive".

Opzione Easy

Con la formula Easy si vogliono invece raggiungere quei clienti che desiderano sfruttare una vettura a noleggio per un periodo più lungo, da quattro mesi a due anni. Il chilometraggio è personalizzabile sulla base delle singole esigenze, mentre il canone diminuisce al crescere del periodo di utilizzo. Consegna e ritiro avvengono sempre a cura di Arval, presso il domicilio del cliente o in altra location aziendale indicata al momento della stipula del contratto.

Tante opportunità

"La soluzione Mid Term è stata pensata con un obiettivo chiaro: semplicità, velocità e trasparenza nell'accesso al servizio", puntualizza Floria. "Per questo motivo i quattro pilastri fondamentali di ogni nostra offerta Mid Term sono in primis l'Anticipo Zero, che evita ogni inutile 'fermo' della liquidità; la disponibilità della vettura in sole 48 ore e con un ricco allestimento, funzionale alle esigenze di business; la copertura completa di servizi Arval (inclusa la possibilità di ottenere un'auto sostitutiva oltre le 24 ore di fermo macchina) e la flessibilità nella gestione contrattuale". Ogni cliente ha la facoltà di modificare in ogni momento la

durata del contratto o il chilometraggio previsto. A questo si affianca la disponibilità di un customer service dedicato ai clienti e driver Mid Term.

Noleggio flessibile per tutte le esigenze

Arval Mid Term è la risposta perfetta per tutte le esigenze, anche quelle particolari. Basti pensare, ad esempio, al personale qualificato impiegato in programmi specifici sul territorio per un periodo di tempo limitato (i famosi "comandi" o "missioni" presso altre sedi o stabilimenti della stessa azienda) a cui viene consegnata una vettura che tutti i collaboratori sono autorizzati a guidare. La soluzione Mid Term diventa l'ideale anche per persone in attesa dell'arrivo della propria auto nuova, o della riparazione della vettura di proprietà, che solitamente manifestano inderogabili e imprescindibili esigenze di mobilità.

Gli stessi, vincenti servizi del Nlt

Ogni contratto di Mid Term dispone dei tanti servizi che hanno già reso vincente Arval sul mercato del noleggio a lungo termine, oltre ad alcuni elementi distintivi: consegna e ritiro del veicolo a domicilio, pneumatici illimitati ed adatti anche all'imminente stagione invernale, assicurazione full,

LE PAROLE CHIAVE: FLESSIBILITÀ, VELOCITÀ, TRASPARENZA

"Rendere immediatamente disponibile un veicolo con equipaggiamento business anche per brevi e medie durate, con la flessibilità di poter variare ogni parametro senza penali e con una contrattualistica snella, semplice e trasparente. Il tutto abbinato ad una struttura interna dedicata per assicurare la qualità del servizio: questa la miglior offerta Arval disponibile sul mercato – sottolinea Floria – un 'value for money' oramai riconosciuto dal cliente, che sta premiando le nostre scelte".



tassa di proprietà, manutenzione ordinaria e straordinaria, soccorso stradale, eventuale veicolo sostitutivo della medesima categoria oltre le 24 ore di fermo auto, utilizzo dell'auto anche per driver diversi, customer care h24, etc. "Il mercato sta evolvendo – riconosce Floria – e come leader di settore, dobbiamo riuscire ad accompagnare i clienti in questa trasformazione anticipando in modo rapido ad ogni nuova richiesta del mercato".

Vetture ed equipaggiamenti di qualità

Sottoscrivere la modalità di noleggio Mid Term significa poi poter scegliere i migliori veicoli disponibili per il Nlt tradizionale. "L'azienda cliente – conclude Floria – può optare per la soluzione più adatta all'interno di una flotta articolata in sei categorie di vetture (Citycar, Economy, Compact, Family Small, Family Large e Executive) e due di veicoli commerciali (LCV

Small e LCV Large), disponibili in allestimenti funzionali alle diverse esigenze lavorative. Inoltre, la dotazione di serie è sempre particolarmente ricca, tanto che sono tutte equipaggiate con radio con bluetooth, porta usb, climatizzatore e ruota di scorta a cui possono aggiungersi, in funzione del segmento scelto e dell'utilizzo del veicolo, i sensori di parcheggio, cruise control, navigatore, il cambio automatico e gli interni in pelle".



La nuova sede Arval di Scandicci (FI)



1997-2017: Tyre Team festeggia 20 anni di attività (e Saol 12)

Tyre Team e Saol compiono rispettivamente 20 e 12 anni di attività.

Punti di riferimento nel mercato dei servizi di manutenzione delle flotte aziendali, le due società hanno sviluppato nel tempo soluzioni affidabili e innovative, in un processo di continuo rinnovamento per stare sempre al passo con le esigenze dei clienti

di Gennaro Speranza

Nel 2017 Tyre Team tocca un traguardo importante, i venti anni di attività. Forte dell'esperienza manageriale in una multinazionale del settore dei pneumatici, il fondatore, **Lucio Bartiromo**, avviò la sua attività imprenditoriale con un'idea ben precisa e innovativa: creare in Italia il primo network indipendente per l'assistenza ai pneumatici interamente dedicato al mercato delle flotte del noleggio e delle aziende. Dopo aver efficacemente sviluppato la qualità della

propria presenza sul territorio, Tyre Team ha poi orientato con sempre più decisione il proprio focus operativo su un modello di assistenza pluriservizi. È in quest'ottica che nel 2005 è nata Saol (Servizi Auto On Line), prima società italiana online in grado di offrire a società di noleggio e ad aziende la gestione dell'intero service di riparazioni meccaniche e di carrozzerie, dalla preventivazione all'intervento grazie ai servizi di pre-authority, authority e di fatturazione centralizzata.

Precursori

“In questi venti anni è cambiato tutto – racconta **Maurizio Pariotti**, Network e Sales Manager Saol & Tyre Team – dallo sviluppo del web e delle nuove tecnologie alla digitalizzazione dei flussi informativi, passando per la moltiplicazione delle strategie di offerta e dei modelli di business. Ma in questo continuo mutamento Tyre Team e Saol sono state sempre sul pezzo e anzi sono state anticipatrici delle tendenze e delle esigenze del mercato. Fin dalle prime mosse abbiamo subito puntato su web e informatica (siamo stati i primi ad aver creato un



Maurizio Pariotti,
Network e Sales Manager
Saol & Tyre Team

sistema di gestione dei preventivi di meccanica tramite sito web) e, prima di tutti, abbiamo creato un sistema di informatizzazione e gestione centralizzata online di tutti i servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria dell'auto”.

Il network cresce

Oggi tutta l'attività delle due società scorre in rete con una gestione a 360° degli interventi manutentivi, che connette le aziende partner: da una parte le società specializzate nel noleggio NLT e le società private con veicoli di proprietà, dall'altra il network autoriparatori. Un network che è in continua espansione e che ad oggi conta 1.900 attività focalizzate nei servizi legati al pneumatico ed oltre 4.000 officine meccaniche specializzate, di cui più di 800 Bosch Car Service. “Alla base del progetto comune di Tyre Team e Saol c'è l'idea di costruire una comunità basata sull'attenzione verso il cliente fornendo una gamma completa di prodotti e servizi all'avanguardia – spiega Pariotti –. Da sempre adottiamo un approccio consulenziale e creiamo un rapporto di partnership reale con ciascun cliente mettendo le loro esigenze ed obiettivi al centro del nostro



Il team di carrozzeria

lavoro e condividendo le soluzioni progettate su misura”.

La suite di servizi

Tutti i servizi offerti da Tyre Team-Saol sono fruibili via web e tramite app e sono stati completamente sviluppati dalla struttura IT del gruppo. La “suite” dei servizi è composta da WebTyre (per la gestione delle pratiche dei pneumatici), WebMecc (per gli interventi di meccanica), WebCarTrasfer (per il trasferimento dei veicoli dei clienti, fermi, inefficienti e/o sequestrati presso Depositi Giudiziari), WebRelief (per gestire le auto temporanee o sostitutive), WebPrelease (per la gestione dei tempi di attesa delle vetture che devono essere

consegnate a noleggio). A ciò si aggiungono WebCarr e FermoTecnico, che sono gli ultimi due servizi sviluppati e lan-

SISTEMI INFORMATIZZATI E INTEGRATI, A SERVIZIO DEL CLIENTE



Da sempre il punto di forza dei sistemi a marchio Saol-Tyre Team

è la loro integrabilità. Quando ad esempio viene chiusa una pratica di riparazione meccanica, viene automaticamente informato il sistema gestionale dell'auto sostitutiva. Una gestione integrata consente la massima efficienza di tutte le fasi della lavorazione, con un controllo globale dei processi e la possibilità di avere a disposizione statistiche e tracciabilità di ogni tipo di intervento. Dal punto di vista organizzativo, la gestione degli interventi può avvenire in due modi distinti: tramite

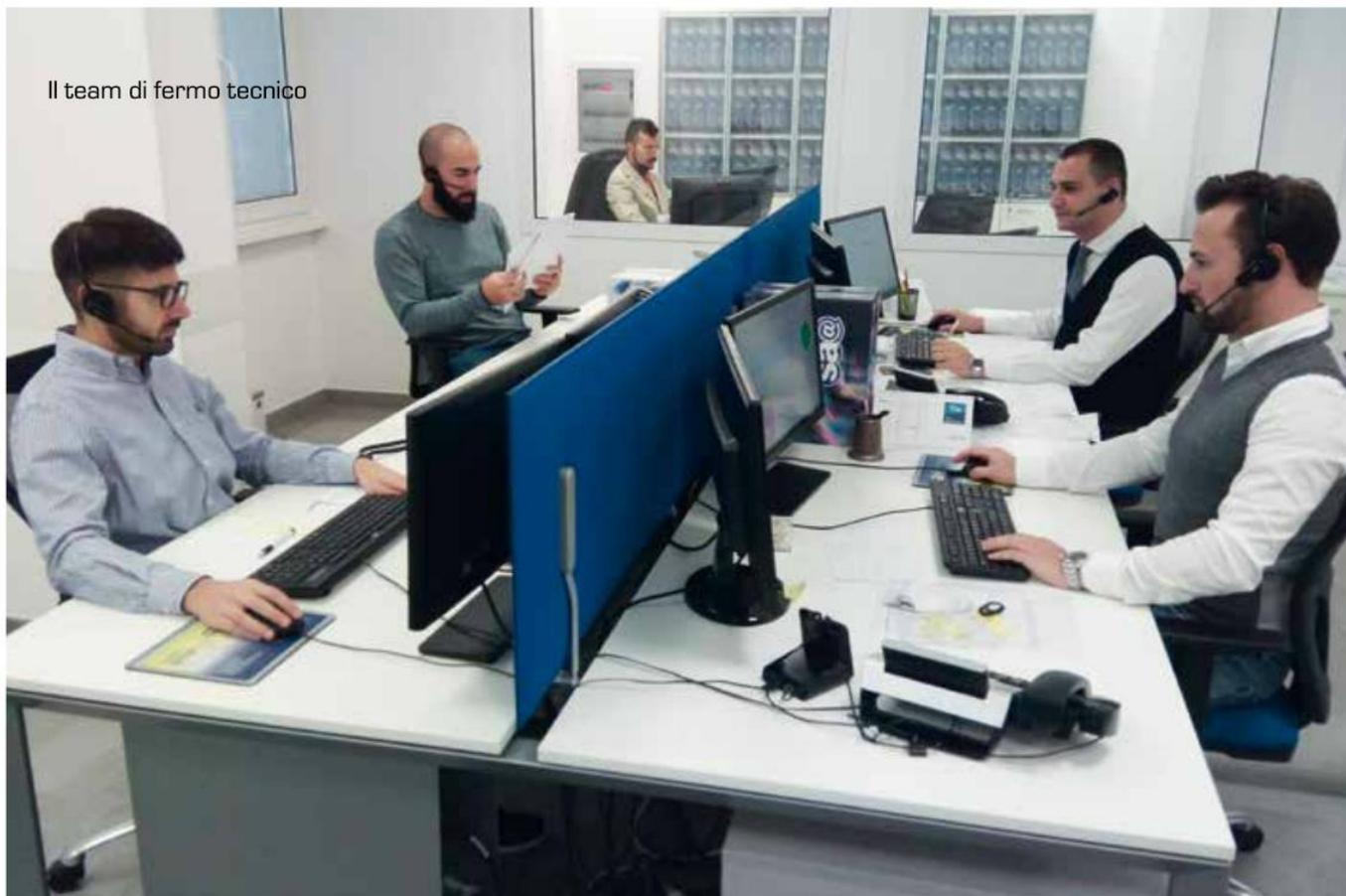
“authority” (l'azienda cliente lascia a Saol-Tyre Team la gestione e la verifica dei preventivi e delle autorizzazioni) o “pre-authority” (in questo caso Tyre Team e Saol effettuano un controllo preliminare su tutti i preventivi, ma filtrano ed evidenziano solo quelli che hanno i prerequisiti per poter essere analizzati, consentendo così all'azienda cliente di gestire un numero ridotto di preventivi con notevoli risparmi di tempo e risorse). La fatturazione, poi, è centralizzata (viene emessa una sola fattura con cadenza periodica anziché diverse fatture per ogni intervento) e ciò consente all'azienda cliente di avere Saol-Tyre Team come unico interlocutore, delegandogli l'incombenza del controllo e la verifica di tutta la rete delle officine convenzionate.

ciati in ordine di tempo. Il primo, già attivo ed attualmente utilizzato da alcuni importanti Clienti, è esclusivamente dedicato

al comparto della carrozzeria.

“Si tratta di un applicativo per la gestione delle pratiche relative agli inter-

Il team di fermo tecnico



Lucio Bartiromo, presidente
di Tyre Team & Saol



venti di piccola e grande carrozzeria – spiega Pariotti – un preventivatore che, sfruttando imponenti banche dati, permette di avere a disposizione dati costantemente aggiornati sia in termini di prezzi di listino delle componentistiche, sia dei tempi ufficiali”. Il secondo, invece, è un servizio che riguarda il controllo dei tempi di fermo di un veicolo. “Grazie a questo tool, che dialoga con tutti gli altri nostri portali (pneumatici, meccanica, carrozzeria, ecc.), siamo in grado di verificare il momento esatto in cui un veicolo entra oppure esce da un’officina, di avere in pochi secondi l’aggiornamento dei dati tecnici del veicolo e di renderci conto dello status della riparazione, in modo da poter intervenire nei tempi più brevi possibili. Tutto ciò si traduce in una maggiore efficienza nella

gestione del parco auto e in una riduzione delle spese sostenute per la fornitura di un veicolo sostitutivo”.

Convenzioni per i privati

Tutti i servizi sono modulari e realizzati secondo le specifiche esigenze di ciascun cliente, sia esso una società di noleggio a lungo o breve termine oppure una flotta privata. A proposito di privati, ora Saol è al lavoro su un progetto che prevede l’attivazione di convenzioni con le piccole realtà private. “Stiamo mettendo a punto delle nuove opportunità – spiega Pariotti – per andare ad intercettare il business sia delle aziende private (intese come i CRAL aziendali, cioè ad esempio piccole aziende con 10 dipendenti) sia dei driver che magari singolarmente necessitano di un intervento di manutenzione/assistenza sul

proprio veicolo. I servizi che mettiamo a disposizione sono la certificazione dei preventivi, la fatturazione centralizzata e il pagamento tramite POS. Stiamo infatti già dotando la nostra rete di officine, carrozzerie e gommisti di strumenti di pagamento elettronici POS che, in contatto con il Saol Data Center, permettono la fatturazione centralizzata per ogni tipo di servizio aggiuntivo richiesto dal driver/cliente. Ciò permette di incrementare il traffico e il volume del fatturato e assicura non pochi vantaggi, tra cui la prenotazione all’istante del pagamento (con carta di credito) e la certezza della solvibilità del driver/cliente”.

Compagnie assicurative

Ma nella multiforme pentola di servizi messi a punto da Tyre Team e Saol bolle anche altro.

È infatti in corso la presentazione dei sistemi a marchio Saol-Tyre Team a diverse primarie aziende del mondo assicurativo, allo scopo di attivare sinergie nella gestione dei danni generati da sinistri, con condivisione del know-how necessario al riconoscimento di un corretto risarcimento. “Il nostro prossimo obiettivo – conclude Pariotti – è ora quello di coinvolgere anche il mercato assicurativo. Sarebbe senz’altro interessante unire un nuovo applicativo parametrizzato sulle esigenze delle assicurazioni a tutta la nostra piattaforma di servizi. In questo modo avremmo su un’unica piattaforma tutti gli interlocutori della catena dei servizi auto: dai pool operativi specializzati al network delle officine selezionate, dai meccanici ai carrozzieri, fino alle compagnie assicurative”.



Smart mobility: l'innovazione digitale sempre più centrale

Il digitale sta trasformando radicalmente sia le nostre auto sia la mobilità in generale. È in corso una vera e propria sfida all'innovazione tecnologica. In questo contesto risulta essenziale il ruolo dei provider di servizi tecnologici, come Targa Telematics, impegnata nello sviluppo di una mobilità sempre più connessa e smart

di Gennaro Speranza

Smart mobility e digitalizzazione sono tra gli argomenti più caldi del settore automotive. Non a caso, il 10 e l'11 ottobre scorsi sono stati al centro del

la due-giorni torinese di Smart Mobility World (SMW), manifestazione europea a cadenza annuale dedicata alla mobilità sostenibile, digitale

e integrata. Il messaggio che è arrivato forte e chiaro da SMW è che l'innovazione digitale è diventata ormai un connotato intrinseco della mobilità, sia che si parli di sostenibilità, di sicurezza alla guida, di logistica, di trasporti collettivi e individuali in ambito urbano. Temi molto sentiti anche dai provider di servizi tecnologici, che nel nostro Paese hanno raggiunto livelli d'eccellenza nonostante alcuni vincoli normativi e le carenze infrastrutturali, materiali e immateriali (telecomunicazioni, colonnine per la ricarica elettrica dei veicoli). Abbiamo

approfondito questi argomenti con **Silvia Salemi**, Direttore Marketing di Targa Telematics, società leader nel settore dell'Internet of Cars, della telematica automotive e della smart mobility che ha partecipato attivamente agli incontri di Smart Mobility World, alcuni dei quali avvenuti allo stand di TTS Italia, di cui l'azienda è socio fondatore.

Cambia lo scenario della mobilità

"L'innovazione tecnologica nel mondo automotive ha fatto passi da gigante e sta avendo un impatto decisivo in ambito mo-

Silvia Salemi,
Direttore Marketing
di Targa Telematics

TARGA TELEMATICS: MOBILITÀ A 360 GRADI E TECNOLOGIA EVOLUTA

Targa Telematics è leader nel settore dell'Internet of Cars per noleggiatori a breve e lungo termine (di cui in Italia è il principale fornitore dei player di medie e grandi dimensioni), grandi società di erogazione finanziamenti per acquisto vetture, e grandi flotte, spaziando dalla telematica assicurativa all'asset e fleet management, dalla diagnostica remota dei veicoli alla gestione dei mezzi aeroportuali. Targa Telematics si è recentemente aggiudicata forniture per la telematica a principali gruppi assicurativi e a case automobilistiche in forma diretta o indiretta. È un riferimento di prim'ordine anche in ambito di smart mobility con l'innovativa e consolidata formula di car sharing, utilizzata, tra l'altro, nel corso di EXPO 2015 dai delegati su vetture FIAT 500 e, più recentemente, all'interno dell'ecosistema "e-Go Car Sharing" creato da Enel Energia presso l'Università degli Studi Roma Tre.



cornice legislativa unica per gli operatori pubblici e privati, mentre sul versante della mobilità elettrica conosciamo benissimo il problema delle infrastrutture di ricarica, che purtroppo scarseggiano".

Approccio collaborativo

Per colmare questo gap, secondo Salemi, è necessario un approccio maggiormente collaborativo tra i vari attori della mobilità, anche attraverso l'instaurazione di rapporti e sinergie con le associazioni di categoria. "Proprio di recente - spiega Salemi - abbiamo aderito ad Aniasa. L'ingresso nell'associazione ci consente di ampliare il nostro orizzonte e di crescere in un contesto in continuo fermento e repentino mutamento. Ma soprattutto, questa ade-

sione è un'importante occasione di condivisione di idee, progetti e conoscenze, ci permette di dare il nostro contributo ad un mercato in forte

espansione e di confrontarci su temi di assoluta rilevanza, come il vehicle sharing, l'auto connessa e, più in generale, i servizi alla mobilità".

bilità - afferma Salemi - fino al punto di avere reso possibili intere aree di servizi, dal sharing all'e-mobility, passando per l'infomobilità e la telematica di bordo. Le aziende stanno spingendo infatti tantissimo sul car sharing, sulla mobilità elettrica, sullo sviluppo di reti telematiche e mai come oggi stanno affinando le loro soluzioni su un mercato che è fortemente dinamico". Tuttavia, regolamentazioni, norme e infrastrutture non riescono a stare al passo del progresso tecnologico. "Nel caso del car sharing manca ad esempio una

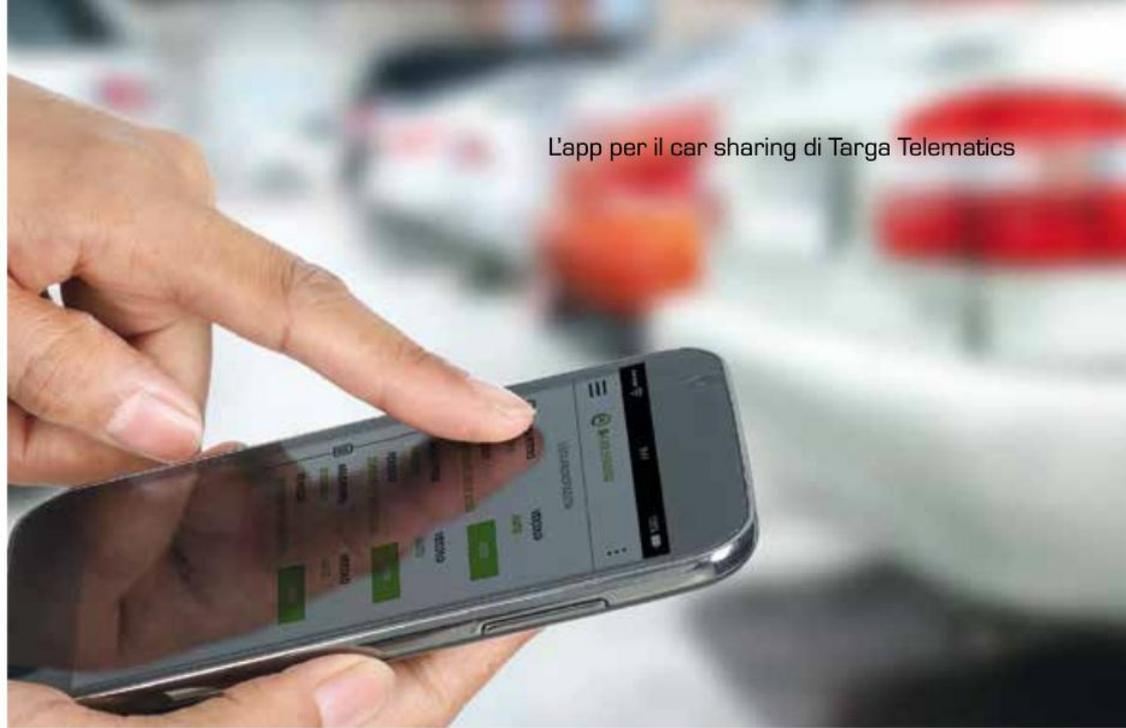
Da sinistra:
Nicola De Mattia,
CEO di Targa Telematics
e Adriano Scardellato
presidente di Targa Telematics



Portare continuo valore al cliente

Cooperazione dunque è la parola chiave per Targa Telematics, e lo è in particolare nel proprio modello di business. “La nostra sfida è quella di portare continuo valore al cliente”, sottolinea Salemi. “Per farlo, operiamo in sinergia con i nostri partner in una logica di co-creazione che prevede la collaborazione attiva nell’ideazione, nell’implementazione e anche nella fruizione dei nostri prodotti o servizi digitali”.

L’impegno di Targa Telematics profuso su questo fronte non è passato inosservato. L’azienda ha infatti ricevuto una menzione speciale da parte di Gartner (socie-



L'app per il car sharing di Targa Telematics

tà di consulenza strategica leader nel settore IT), che nel suo recente report “Market Insight: Five Emerging Digital Business Model for TSPs” ha citato proprio Targa Telematics come valido esempio di “tiered-value partnership”, ovvero di

un nuovo modello di business digitale basato su partnership di qualità in grado di dare valore aggiunto. “Per noi è una menzione di grande importanza”, conclude Salemi. “Desideriamo crescere sempre di più a livello internazionale,

mantenendo il nostro core business sullo sviluppo in co-creazione di soluzioni innovative per la mobilità, generando valore aggiunto e tenendo il passo, anzi a volte anticipando i cambiamenti epocali nell’era della rivoluzione digitale”.



Da sinistra: Carlo Stefanelli, CTO di Targa Telematics, Silvia Salemi, Direttore Marketing di Targa Telematics e Massimiliano Balbo, VPS Sales Large Accounts di Targa Telematics

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

Carpooling aziendale: è boom di viaggi condivisi

Oltre 762.000 chilometri e 99 tonnellate di emissioni risparmiate nel primo semestre del 2017: nuovi record per il carpooling aziendale in Italia. A beneficiarne sono l'ambiente e il portafoglio. I dati di Jojob e Bepooler

di **Sabrina Negro**

Il concetto di carpooling non è nuovo. L'utilizzo di una sola automobile da parte di un gruppo di persone che compiono abitualmente lo stesso tragitto, con il fine principale di ridurre i costi del trasporto, risale addirittura al 1914 quando a

San Francisco, in tempi di recessione, i proprietari della Model-T cominciarono a offrire passaggi allo stesso prezzo del biglietto del filobus. Il tasso di partecipazione tuttavia calò proporzionalmente al diminuire dei prezzi delle auto. L'era della condivi-

sione ha ridato slancio al "consumo collaborativo" come alternativa al consumismo classico e alla proprietà dei beni. Grazie anche alla rete, piattaforme come Airbnb, Blablacar, Uber stanno raggiungendo un successo e una diffusione planetari. Ma il fenomeno dello sharing non si limita ai privati: sono sempre di più le aziende che scommettono sul carpooling aziendale i cui numeri crescono di anno in anno.

Un fenomeno in crescita

La dimostrano i risultati di Jojob, il principale servizio di carpooling aziendale italiano che consente

di condividere l'auto tra colleghi e dipendenti di aziende limitrofe negli spostamenti casa-lavoro, che nel primo semestre di quest'anno ha visto un aumento del 73% dei viaggi in condivisione rispetto allo stesso periodo del 2016 (da 10.658 a 18.391) e un balzo dell'83% del numero di utenti del servizio (da 13.200 a 24.103). In poco più di tre anni le aziende che hanno scelto di adottare il servizio sono circa 1.600. Da Ferrero a Lavazza passando per Heineken, Ducati, Coop, Brembo, Alstom e Amazon: sono solo alcune delle aziende che consen-

CARPOOLING, QUANDO LA MOBILITÀ DIVENTA RISPARMIO VIRTUOSO

Il carpooling è una modalità di trasporto che consiste nella condivisione di auto private tra un gruppo di persone, al fine di ridurre i costi degli spostamenti. I benefici del carpooling non sono però solo economici, ma anche ecologici. Infatti la riduzione delle auto in circolazione consente di diminuire anche le emissioni di sostanze nocive, con evidenti effetti benefici per l'ambiente.

sibile offrire o chiedere un passaggio in auto: la app calcola in modo preciso la spesa e come suddividerla tra i vari passeggeri. "E le aziende lungimiranti favoriscono i carpooler con incentivi economici (premi, buoni carburante) e vari benefit (parcheggi, accessi privilegiati, convenzioni, corsi di guida sicura)", spiega

Andrea Moglia, head of Operation di BePooler. Così, oltre a contribuire a ridurre il traffico, la pressione per la ricerca di parcheggio, l'inquinamento urbano, le spese, l'utilizzo di mezzi privati, il driver potrà usufruire di incentivi quali buoni carburante e posti auto riservati, mentre il passeggero potrà lasciare la sua vettura a casa o evitare di utilizzare i mezzi pubblici senza doversi più preoccupare di scioperi, guasti o indisponibilità dell'auto. E anche l'azienda ha i suoi vantaggi: il servizio di carpooling evita i costi fissi di una flotta aziendale e, grazie alla possibilità offerta dalle app mobili di quantificare in tempo reale la riduzione di emissioni inquinanti, consente all'azienda di mettere in evidenza la propria responsabilità sociale riducendo al minimo l'inquinamento e il traffico. Inoltre la condivisione del viaggio pendolare rafforza i legami e la socializzazione tra colleghi: team building on the road!

Firenze, Torino e Roma e compie un tragitto quotidiano medio di 18km. Ma Jojob non è il solo operatore in Italia ad offrire a imprese e dipendenti un modo economico e sostenibile per condividere il percorso verso il luogo di lavoro. BePooler, start up svizzera da poco arrivata in Italia, conta già più di 2.500 utenti, 20 aziende associate e oltre 600.000 km condivisi, con un risparmio effettivo cumulato di oltre 156.300 euro.

Come funziona

Le app di carpooling sono destinate alle imprese e l'accesso è riservato ai soli dipendenti che devono registrarsi indicando la sede lavorativa e il tragitto che compiono quotidianamente. Mediante una mappa condivisa, ogni dipendente può visualizzare tutti i colleghi con orari di lavoro compatibili e per ognuno di essi il punto di partenza e il percorso stradale. Tramite una finestra di contatto privata è pos-

tono ai propri dipendenti di registrarsi sulla piattaforma e utilizzare questa alternativa di trasporto che fa bene all'ambiente e al portafoglio. I risultati si possono vedere in tempo reale sul sito di Jojob: al momento della stesura di questo articolo il servizio di carpooling ha fatto risparmiare complessivamente ai suoi utenti ben 2.173.920 km (762 mila km nel primo semestre del 2017), equivalenti a oltre 54 volte il giro della Terra, per rendere l'idea. E con grande beneficio per il pianeta stesso considerando che questo strabiliante dato si traduce in 283 tonnellate

(99 tonnellate nei primi sei mesi dell'anno) di emissioni di CO₂ evitate nell'ambiente.

Sostenibilità, ecologia e risparmio

"Ciò conferma come il carpooling aziendale possa essere un'alternativa di trasporto innovativa ed ecologicamente sostenibile per il personale dipendente" afferma **Gerard Albertengo**, fondatore di Jojob. Ma chi è il carpooler medio? Ha tra i 30 e i 35 anni ed è uomo, anche se cresce la percentuale delle donne (44%) che si affidano al servizio. Probabilmente vive a Milano, Bologna,

La mobilità sostenibile con gas naturale e biometano

“Gas naturale e biometano: eccellenze nazionali per la sostenibilità” è il titolo del convegno organizzato da Econometrica e Centro Studi Promotor in partnership con Anfia, Cib (Consorzio Italiano Biogas), Confagricoltura, FCA, Iveco e Snam che si è svolto a Bologna l'8 giugno nell'ambito di #all4thegreen, il palinsesto di eventi che hanno accompagnato il G7 Ambiente. Gli interventi hanno analizzato a fondo le prospettive di sviluppo delle filiere per i carbu-

ranti alternativi, oltre che i benefici economici e ambientali.

Al centro la Dafi

Ribadita l'importanza della direttiva europea Dafi, che delinea un quadro comune di misure per la diffusione dei carburanti alternativi, compresi gas naturale, biometano e Gnl, che vi rivestono un ruolo di primo piano. “E' fondamentale che la direttiva venga considerata il punto di partenza per lo sviluppo delle politiche nazionali e locali di

Come affrontare la decarbonizzazione dei trasporti? Valido alleato dell'ambiente e del portafoglio, il metano - anche in versione bio - costituisce una risorsa irrinunciabile. Ne hanno discusso a Bologna i principali stakeholders

di **Monica Dall'Olio**

mobilità sostenibile”, ha dichiarato **Aurelio Nervo**, presidente Anfia. “Ricordiamo che con 3,2 milioni di auto circolanti, l'Italia ha il parco ad ali-

mentazione alternativa più grande d'Europa ed è al primo posto anche per numero di veicoli a metano in circolazione e per disponibilità di distributori”.



Il Ministro dell'Ambiente
Gian Luca Galletti

può essere paragonato a quello dell'elettrico da fonti rinnovabili". Lahutte ha sottolineato il ruolo di Iveco come precursore: "Abbiamo iniziato a investire nella tecnologia a gas naturale quando ancora nessuno credeva che potesse essere applicabile con successo ai veicoli commerciali e agli autobus, anticipando così un trend oggi europeo".

Per Lahutte serve tuttavia "un impegno importante anche per lo sviluppo della rete delle infrastrutture di distribuzione ed erogazione del metano e del biometano, sia per l'utilizzo in forma compressa sia per quella in forma liquefatta" che veda coinvolte istituzioni, costruttori di veicoli e della filiera del gas. "Noi di Snam - ha poi assicurato Alverà - ci impegniamo a fare tutto quello che è in nostro potere per aumentare in modo significativo l'offerta di metano nelle città e nelle reti stradali e autostradali italiane, mettendo a disposizione di chiunque voglia commercializzare il metano per i trasporti la nostra capacità realizzativa e le nostre infrastrutture".

è enorme: al 2030 parliamo di 8,5 miliardi di metri cubi di gas equivalente, corrispondente a quasi il 15% del fabbisogno nazionale annuo di gas naturale. "Con il biometano - ha poi osservato il presidente di Confagricoltura, **Massimiliano Giansanti** - è stata individuata una soluzione tutta italiana (in termini di filiera della produzione, distribuzione ed utilizzo del carburante) per la diminuzione delle emissioni di CO₂ che permette anche, alle aziende agricole, percorsi virtuosi di utilizzo delle biomasse in un'ottica di smart farming e di economia circolare".

La tavola rotonda

Dopo gli interventi di Anfia, Cib e Confagricoltura si è svolta una vivace tavola rotonda condotta da **Gian Primo Quagliano**, presidente di Econometrica e Centro Studi Promotor; alla quale hanno preso parte **Alfredo Altavilla**, chief operating officer area

Enea di Fiat Chrysler Automobiles, **Pierre Lahutte**, brand president di Iveco e **Marco Alverà**, chief executive officer di Snam. Per Altavilla "il metano è la soluzione che oggi offre il miglior rapporto tra costo e rispetto dell'ambiente. Dal punto di vista ambientale, il gas naturale è il combustibile con il rapporto più elevato tra energia sviluppata e CO₂ emesso e per quanto riguarda le emissioni, il metano azzerava il particolato e riduce gli inquinanti più nocivi, come ossidi di azoto e idrocarburi non metanici". Sul biometano: "L'analisi well-to-wheel (dal pozzo alla ruota) dimostra che il vantaggio ecologico delle vetture a biometano

Il biometano ha un ruolo strategico

Tutti sono d'accordo. Accanto al gas naturale c'è il rinnovabile biometano che, come ha spiegato **Piero Gattoni**, presidente Cib, "riveste un ruolo decisivo nella Strategia energetica nazionale per la sua duttilità d'impiego, oltre che per i suoi impatti virtuosi sulla sostenibilità dei trasporti e della rete del gas. Tra i suoi vantaggi, quello di sapersi integrare all'agricoltura valorizzando scarti e sottoprodotti". Il potenziale del settore



VANTAGGI ECONOMICI E AMBIENTALI AL CENTRO DI UNO STUDIO

In apertura dei lavori del convegno, è stato presentato uno studio sui “Vantaggi economici ed ecologici del metano per autotrazione nel 2016”. Dallo studio è emerso che, grazie all'utilizzo del metano, famiglie e imprese italiane hanno risparmiato poco meno di 2 miliardi di euro nella spesa per il carburante, mentre le emissioni di CO₂ evitate sono state quasi un milione e mezzo di tonnellate (t). La graduatoria delle regioni: al primo posto c'è l'Emilia Romagna, con un risparmio di 416 milioni di euro e minori emissioni di CO₂ di quasi 324mila t. Al secondo posto le Marche, con 260 milioni di risparmio e minori emissioni di CO₂ per 200mila t. Al terzo posto il Veneto, con un risparmio di 200 milioni e minori emissioni per 160mila t. Lo studio ha poi calcolato quale sarebbe stato il vantaggio in termini economici ed ambientali se tutte le province italiane avessero avuto una diffusione dei veicoli a metano pari a quella della provincia più virtuosa, Ancona, che ha un parco circolante costituito per il 13,9% da veicoli a metano: il risparmio economico a livello nazionale sarebbe stato di più di 11 miliardi, mentre le minori emissioni di CO₂ sarebbero state di oltre 8 milioni e mezzo di tonnellate.

Risparmio economico e di emissioni di CO₂ con veicoli a metano nel 2016

REGIONE	Minori emissioni di CO ₂ (in T)	Minore spesa (in euro)
Emilia Romagna	323.735	416.648.625
Marche	203.584	262.013.210
Veneto	160.428	206.471.602
Toscana	138.737	178.555.301
Lombardia	127.563	164.174.388
Puglia	104.311	134.249.128
Campania	96.269	123.898.504
Umbria	73.620	94.748.992
Lazio	64.315	82.773.693
Piemonte	53.942	69.423.831
Abruzzo	34.707	44.667.900
Sicilia	29.240	37.631.783
Trentino Alto Adige	12.322	15.858.317
Basilicata	11.262	14.493.854
Calabria	9.419	12.121.727
Liguria	7.867	10.125.484
Friuli Venezia Giulia	6.182	7.956.861
Molise	3.507	4.513.977
Valle d'Aosta	1.550	1.995.225
Sardegna*	-	-
Totale ITALIA	1.462.562	1.882.322.402

Fonte: elaborazione del Centro Studi Promotor

*In Sardegna non sono presenti distributori di metano per autotrazione

la Puglia, in quanto regione con la maggiore produzione di energia da fonti alternative, per il suo piano di utilizzo del gas naturale per la decarbonizzazione delle industrie e per l'effettivo uso nei trasporti.

Strategia energetica nazionale

In chiusura del convegno è intervenuto anche il ministro dell'Ambiente **Gian Luca Galletti**. “L'investimento nella filiera italiana del gas metano – ha affermato – rientra tra le scelte che il governo ha definito con chiarezza nella Strategia energetica nazionale. Il percorso necessario di decarbonizzazione, che dovrà consentirci nel tempo di superare fonti tradizionali come il petrolio e il carbone, trova in questa eccellenza un punto fermo. Per migliorare la qualità dell'aria delle nostre città bisogna puntare su una nuova mobilità sostenibile, sull'efficienza del nostro parco dei

mezzi pubblici che oggi è vecchio e inquinante, su un grande lavoro comune orientato all'innovazione con i principali player del settore trasporti”.

Premiate Emilia Romagna, Lombardia e Puglia

Al termine dell'incontro i tre top manager di Fca, Iveco e Snam hanno premiato le tre regioni che

maggiormente si sono distinte nel 2016 nel campo del metano per i trasporti. L'Emilia Romagna, quale regione più virtuosa per l'uso del metano per

autotrazione nel 2016, la Lombardia, che tra il 2010 e il 2016 ha avuto la maggior crescita di distributori di gas naturale compresso e liquefatto. E

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



Flotte aziendali ed energie alternative: un rapporto in chiaroscuro

Trovare un motore ad energia alternativa nel cofano di un'auto aziendale oggi non è più una sorpresa, ma non è ancora del tutto scontato. Il numero delle aziende che decidono di passare al metano oppure al Gpl, all'elettrico

o ad un'alimentazione ibrida è in crescita, ma non va oltre il 35,3%, contro il 64,7% di quelle aziende che non hanno ancora superato il legame con i carburanti tradizionali. Questo è il primo dato che emerge da una ricerca

condotta dal CVO (Corporate Vehicle Observatory) di Arval Italia ed Econometrica su un campione di 200 fleet manager:

Focus della ricerca

L'obiettivo della ricerca era indagare su un rapporto, quello tra flotte aziendali e veicoli "verdi", che evidenzia importanti possibilità di sviluppo. Le flotte aziendali sono di fatto il segmento di mercato dell'automotive in cui le possibilità di sperimentazione dei produttori di motori alternativi incontrano le esigenze delle aziende di rispettare le normative sull'impatto ambientale e mostrare al pubblico un'immagine eco-friendly. Molto spesso

le innovazioni tecnologiche nel campo dell'alimentazione ecologica passano dalle auto aziendali prima di debuttare nel mercato privato. Se a questo aggiungiamo che telematica, nuove possibilità di alimentazione e diffusione del car sharing oggi hanno reso il settore dei trasporti più ricco e più complesso, ecco che i fleet manager sono chiamati a trasformarsi sempre più in mobility manager:

Metano sul podio delle scelte ecologiche

La ricerca è stata presentata in tutti i suoi aspetti lo scorso 25 ottobre nel corso della decima edizione di Fleet Manager

Le opinioni dei fleet manager su presente e futuro delle alimentazioni ecologiche nelle flotte aziendali in una ricerca condotta dal CVO di Arval Italia e da Econometrica. Il metano è al primo posto tra i carburanti alternativi scelti dalle aziende. Seguono ibrido, elettrico e Gpl

di **Leonardo Tancredi**

Academy, che si è svolta nel quartiere fieristico di Bologna. Un appuntamento che ha alle spalle una storia ormai consolidata e che ha visto una grande partecipazione di fleet manager; marchi automobilistici, aziende di servizi e prodotti per le flotte, relatori di qualità. L'edizione di quest'anno, oltre a prevedere un fitto programma di seminari, si è arricchita anche di uno spazio Agorà pensato per le discussioni e i confronti. Tutto partorito dall'impegno di Econometrica. Ma entriamo dentro la ricerca per scoprirne i dati più significativi. I 200 manager interpellati hanno confermato che i motori a metano restano sul podio delle scelte ecologiche, seguiti da ibridi, da elettrici e da Gpl. Rilievi interessanti arrivano anche dai driver: il 65,3% di quelli che si vedono assegnato un veicolo ad alimentazione alternativa reagisce positivamente; il 25% è indifferente, mentre solo il 9,7% esprime un parere apertamente negativo. Fra i driver che non hanno ancora sperimentato la guida ecologica, 1 su 4 sarebbe disposto a compiere il passo.

E i fleet manager?

I fleet manager hanno indicato gli argomenti più adatti per superare eventuali perplessità. Al primo posto le prestazioni: i driver chiedono la

garanzia che prestazioni e comfort di un veicolo a energia alternativa siano almeno pari a quelle di un veicolo tradizionale; seguono, in ordine, la possibilità di usufruire di una carta carburante che copra tutte le tipologie di rifornimento o ricarica, un sistema di incentivazione economica/ecologica, la presenza di un distributore aziendale. Inoltre, i manager responsabili delle flotte ritengono che le aziende potrebbero mettere in campo iniziative per promuovere la cultura delle energie alternative. Gli esempi emersi nella ricerca sono l'incentivazione economica/tecnologica, le campagne di sensibilizzazione dei driver, test drive e formazione.

Fattori critici

L'indagine di Arval e Econometrica ha voluto ricercare anche i fattori negativi che disincentivano la scelta di veicoli ecologici nelle flotte. I manager intervistati ne hanno individuati sette: l'autonomia dei motori ad energia alternativa insufficiente rispetto alle necessità di mobilità dell'azienda; l'ineadeguatezza della rete di approvvigionamento; il prezzo dei veicoli ancora troppo alto; il mancato consenso della car policy aziendale verso la scelta di energie alternative; la mancanza di incentivi per

Iniziative da promuovere per aumentare la cultura aziendale sulle energie alternative

1	Incentivazione economica/tecnologica
2	Campagne di sensibilizzazione dei driver
3	Test drive
4	Formazione

Fonte: elaborazione Econometrica e CVO Arval

Fattori prioritari per convincere un driver a passare all'uso di un veicolo ad alimentazione alternativa

1	La garanzia che il veicolo ad alimentazione alternativa abbia prestazioni e comfort uguali o superiori rispetto a quelli ad alimentazione tradizionale
2	La possibilità di usufruire di una carta carburante che copra tutte le tipologie di rifornimento o ricarica
3	Un sistema di incentivazione economica/ecologica
4	La presenza di un distributore aziendale

Fonte: elaborazione Econometrica e CVO Arval

l'acquisto di auto ecologiche; il TCO (Total Cost of Ownership, ovvero il costo globale di un bene durante il suo ciclo di vita che include, oltre al costo dell'acquisto o del noleggio, tutte le spese di carburante, assicurazione, manutenzione, personale addetto alla flotta, costo delle imposte ecc.) più alto di quello di un veicolo tradizionale; per ultimo il parere negativo dei driver.

Impegno per l'ambiente

I ricercatori Arval e Econometrica hanno voluto indagare anche l'impegno delle aziende a favore dell'ambiente, provando a fornire indicatori quantitativi. Due sono i dati principali presentati: le aziende impegnate a ridurre l'impatto ambien-

tale della propria flotta sono il 66,6% e di queste il 52% si è spinto fino ad elaborare una strategia concreta da mettere in campo. L'obiettivo individuato per assegnare il bollino di azienda virtuosa è portare a 90 g/Km di CO2 l'emissione media dei veicoli della flotta. Entro il 2019 ogni auto che uscirà dagli impianti Volvo sarà dotata anche di un motore elettrico e l'impegno della casa svedese non è certo isolato, sono tanti i brand impegnati sul fronte delle energie alternative. Se le aziende vorranno concentrare la loro attenzione su queste innovazioni tecnologiche l'abbattimento delle emissioni delle flotte sarà un traguardo facilmente raggiungibile.



Veicoli commerciali: un'opportunità per le flotte

I risultati di uno studio condotto da LeasePlan Italia e il Centro Studi Auto Aziendali ci raccontano come i fleet manager italiani gestiscono i mezzi commerciali presenti nelle proprie flotte. Le priorità? Sicurezza, efficienza, affidabilità

di **Sabrina Negro**

Che si tratti di noleggio a lungo termine, di mezzi privati o in leasing, quello dei veicoli commerciali è un segmento che sta vivendo una profonda e rapida evoluzione. Cambiano gli standard ambientali, le innovazioni tecnologiche per la sicurezza e le age-

volazioni fiscali concesse dal governo e un buon gestore di flotta deve saper tenere il passo con le tendenze e le novità del mondo dei veicoli commerciali così da orientare al meglio le proprie scelte strategiche e decisioni operative. Ma in che modo i fleet

manager gestiscono i veicoli commerciali presenti nelle loro flotte? LeasePlan Italia e il Centro Studi Auto Aziendali lo hanno chiesto a 200 gestori di flotte italiani. Le conclusioni dello studio sono state presentate in occasione della decima edizione di Fleet Manager Academy che si è tenuta a Bologna lo scorso 25 ottobre.

NLT, formula preferita

I fleet manager interpellati gestiscono in media un parco auto di 67 veicoli, di cui circa un terzo (23) sono veicoli commerciali. Poco più della metà degli intervistati (il 56%) ha dichiarato di monitorare

consumi medi e totali di carburante della propria flotta commerciale, una percentuale un po' scoraggiante considerando che i consumi rappresentano la seconda voce del TCO e la loro misurazione è fondamentale per il miglioramento dell'efficienza di impiego della flotta. Dall'indagine emerge che l'opzione di noleggio a lungo termine è la preferita dai fleet manager per l'acquisizione di veicoli commerciali, seguita dalla proprietà e dal leasing. La possibilità di poter contare su costi certi (con un canone che include le spese di manutenzione) è probabilmente una delle principali motivazioni



Fattori prioritari nella scelta di un veicolo commerciale (in ordine di importanza)

1	Affidabilità della casa costruttrice
2	Capacità di carico
3	Bassi costi di gestione
4	Basso impatto ambientale
5	Comfort interno
6	Prestazioni del motore soddisfacenti
7	Vasta gamma di allestimenti tra cui scegliere

Fonte: Centro Studi Auto Aziendali e LeasePlan Italia

Dispositivi di connessione e di sicurezza ritenuti più importanti

1	Sistema di avviso di possibile collisione
2	Frenata automatica d'emergenza
3	Sistema di rilevazione di pedoni e ciclisti
4	Sistemi per mantenere automaticamente le distanze dal veicolo che precede
5	Navigatore satellitare integrato
6	Sistemi che mantengono automaticamente la velocità
7	Sistemi di monitoraggio della pressione dei pneumatici
8	Avviso di cambio corsia
9	Monitoraggio della stanchezza del conducente
10	Fari adattivi

Fonte: Centro Studi Auto Aziendali e LeasePlan Italia

che spingono i responsabili della flotta a preferire il noleggio a lungo termine. L'85% dei gestori di flotte che hanno partecipato alla rilevazione si dichiara soddisfatto dell'offerta di veicoli commerciali messa a disposizione dalle società di noleggio a lungo termine. Certo, vi è sempre spazio per il miglioramento e in questo caso i fleet manager suggerirebbero agli specialisti del noleggio di flotte aziendali canoni

di noleggio più bassi, tempi di consegna più rapidi, una maggiore estensione della rete di assistenza, maggior supporto ai fleet manager e maggiore attenzione agli allestimenti speciali.

Un'offerta soddisfacente

E come giudicano i gestori di flotta l'attuale offerta di veicoli presente sul mercato? La stragrande maggioranza degli intervistati, il 93%, la ritiene soddisfa-

cente. Se tuttavia potessero dare un suggerimento alle case produttrici, un terzo di essi richiederebbe più modelli ad alimentazione alternativa, il 21,5% mezzi dotati di più dispositivi di sicurezza, il 16% vorrebbe un maggior numero di modelli in gamma, il 13% modelli con maggior spazio di carico, il 10% modelli con spazio di carico modulare e il 7,5% veicoli più comodi. Ancora una volta la sicurezza risulta essere tra gli aspetti più importanti per un fleet manager. Intervistati a proposito, i gestori di flotta hanno dato la loro personale classifica dei dispositivi di sicurezza più importanti quando si tratta di veicoli commerciali: il più votato è stato il sistema di avviso di collisione. Seguono frenata automatica d'emergenza, sistema di rilevazione di pedoni e ciclisti, sistemi per mantenere automaticamente la distanza dal veicolo che precede, navigatore satellitare integrato, sistemi che mantengono automa-

ticamente la velocità, sistemi di monitoraggio della pressione dei pneumatici, avviso di cambio corsia, monitoraggio della stanchezza del conducente e fari adattivi.

Quali criteri di scelta del veicolo?

Per decidere quali veicoli commerciali acquisire i fleet manager si affidano ad informazioni provenienti da diverse fonti. Quali? Case produttrici in primis, seguite da società di noleggio a lungo termine, siti internet, eventi dedicati e infine da riviste specializzate e colleghi. Una volta entrati nella flotta aziendale, i veicoli commerciali vi rimangono per mediamente quasi 5 anni prima di essere sostituiti; la percorrenza media dei veicoli commerciali alienati nel 2016 è stata di circa 177.000 km, poco più di 36.000 km l'anno. Ma quali sono i fattori che spingono un fleet manager a scegliere un veicolo commerciale piuttosto che un altro? Secondo l'indagine svolta da LeasePlan Italia e Centro Studi Auto Aziendali al primo posto vi è l'affidabilità della casa produttrice innanzitutto. Seguono capacità di carico, bassi costi di gestione, basso impatto sull'ambiente, comfort interno, prestazioni del motore soddisfacenti ed un'ampia gamma di allestimenti tra cui scegliere. Priorità ad affidabilità ed efficienza, insomma.

III **PROVATA PER VOI**

Compass completa la gamma Jeep



Negli ultimi anni Jeep sta trainando le vendite di FCA Group grazie a prodotti innovativi che confermano il suo ruolo

di icona dell'offroad dove da 75 anni è sinonimo di guida in fuoristrada e di libertà. I tempi cambiano e oggi Suv e crossover

vengono prevalentemente usati sull'asfalto e anche le Jeep si sono fatte più "vetture" ma senza mai rinunciare alla loro anima fuoristradistica. Jeep è inoltre dotata di una gamma completa dove da qualche mese è entrato Compass, il nuovo Sport Utility compatto che va ad inserirsi fra la popolarissima Renegade, un autentico fenomeno, e la Cherokee.

fa era un po' sacrificato all'insegna dell'anima rude delle vetture, funzionale ma in alcuni casi troppo essenziale. Gli esterni della nuova Jeep Compass hanno uno stile inconfondibile e moderno, grazie al bilanciamento tra linea dinamica ed equilibrio delle proporzioni che si traducono in un'estetica innovativa. Il nuovo SUV compatto è immediatamente riconoscibile come una Jeep grazie a elementi di design che appartengono alla tradizione del marchio,

Scegliere Jeep è fare una scelta di vita. Adesso con il marchio che è l'icona della trazione integrale arriva Compass, una Jeep compatta agile nel traffico cittadino e pronta a superare qualsiasi terreno. Motori moderni e tante possibilità di personalizzazione

di **Piero Evangelisti**

Il ruolo del design

Punto di forza delle Jeep più recenti è il design che fino a qualche anno



come la griglia a sette feritoie e i passaruota trapezoidali. I designer hanno rinnovato il look della leggendaria griglia Jeep, incastonando ciascuna delle sette feritoie cromate in una cornice "Gloss Black", la tinta utilizzata anche per il tetto. Nell'insieme risalta l'eleganza della vettura arricchita nel look da cerchi in lega che possono arrivare a 19 pollici.

Agile in città

Il nuovo Compass di Jeep è lungo 4,39 metri, largo 1,82 e alto 1,65 metri, dimensioni che anticipano un comportamento in strada agile e dinamico, e una

buona manovrabilità nel traffico cittadino. Oltre, ovviamente, alla guida rialzata che consente di avere sempre tutto sotto controllo. Anche negli interni continua l'evoluzione dello stile Jeep e nuova Compass mette in mostra materiali di alta qualità utilizzati con una grande cura dei dettagli. La plancia dalla forma trapezoidale è un elemento di design caratteristico del marchio Jeep, e presenta finiture che si abbinano perfettamente alle varie configurazioni degli interni e può ospitare display, tutti di tipo touchscreen, da 5,0", 7,0" o 8,4" collegati all'ottimo sistema Uconnect del Gruppo FCA. Nella console centrale sono perfettamente integrati gli elementi funzionali della Jeep Compass, tra cui il cambio, i comandi del sistema Selec-Terrain (il "cuore" della trazione integrale), il freno di stazionamento elettronico, i comandi del sistema Stop&Start (ESS), le manopole del volume e del climatizzatore e le prese di ricarica e connettività multimediale. Il quadro strumenti è curato nei minimi dettagli ed è dotato di display a LED da 3,5" o 7". Il display da 7" a colori, di serie sulla Limited, visualizza informazioni che il guidatore può configurare facilmente mentre è alla guida.

Sicuramente premium

Insomma, la tecnologia della quale è equipaggiata Jeep Compass è chiaramente di livello premium, in linea con quanto il cliente si aspetta dal brand in termini di infotainment e connettività. Il mercato ha le sue leggi e quindi Compass è proposta anche con la trazione su un solo asse, ma è con la trazione 4WD che esprime al meglio tutte le sue potenzialità. In caso della destinazione a un uso business, resta all'azienda la decisione su quale scegliere in funzione del TCO: le 4x4 rimangono ovviamente le più sicure in ogni condizione di marcia, anche sull'asfalto asciutto dove sfoderano un costante comportamento che va oltre l'impeccabile. E poi, a voler essere sinceri, una Jeep deve essere una 4x4. La gamma delle motorizzazioni diesel - che continuano ad essere preferite dalle aziende - comprende l'efficiente MultiJet II da 1,6 litri con Stop&Start, 120 CV di potenza a 3.750 giri/min e 320 Nm di coppia a 1.750 giri/min, abbinato al cambio manuale a sei marce e alla configurazione 4x2, oppure un MultiJet II da 2,0 litri da 140 CV a 4.000 giri/min (con il cambio automatico a nove rapporti) e da 140 CV a 3.750 giri/min (con il cambio





manuale a sei marce); entrambe le opzioni di potenza forniscono elevate doti di elasticità, producono 350 Nm di coppia a 1.750 giri/min e sono disponibili nella configurazione 4x4. Una versione più potente del MultiJet II da 2,0 litri con Stop&Start (in grado di erogare 170 CV in combinazione con il cambio automatico a nove rapporti e la configurazione 4x4) completa l'offerta di motorizzazioni diesel disponibili sulla nuova Compass.

Divertirsi in sicurezza

Una ben nota regola di saggezza ci spiega che la virtù sta nel mezzo, anche quando si tratta di scelte aziendali, e quindi possiamo sicuramente affermare che la versione più equilibrata, anche in relazione al prezzo

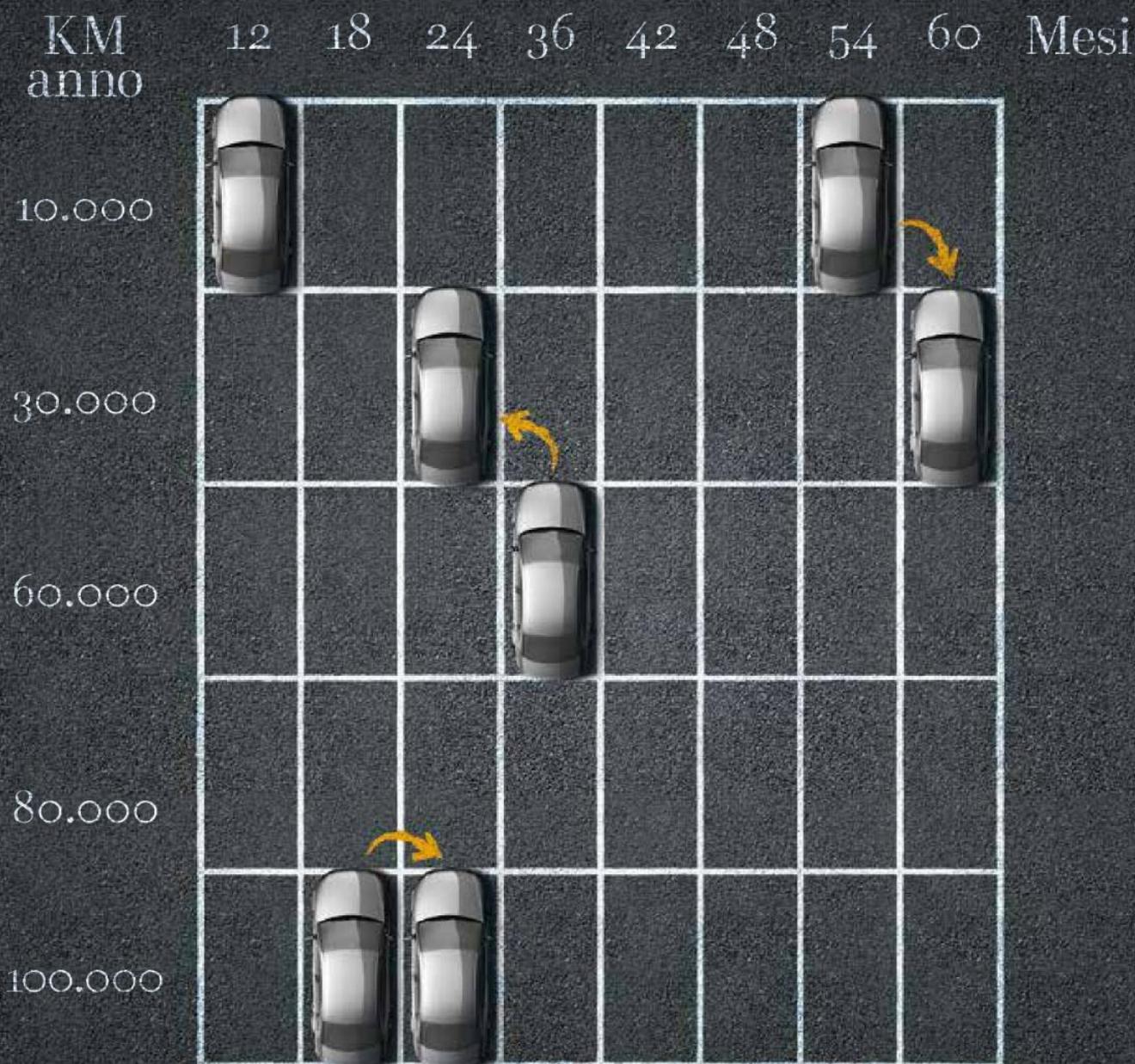
(36mila euro la versione Business), di Jeep Compass è quella che monta il due litri Multijet II turbodiesel da 140 CV, un propulsore che abbinato all'automatico a nove rapporti, e alla trazione 4x4, offre un piacere di guida straordinario accoppiato a consumi tutto sommato contenuti se si considera la trazione integrale (5,7 litri di gasolio per percorrere 100 km nel ciclo combinato che corrispondono a 148 g/km di Co2 emessi). Così equipaggiata – senza strafare andando a prendere il motore da 170 CV, peraltro entusiasmante – Compass è un Suv autenticamente sportivo che fa vivere esperienze che non ci si aspetta al volante di uno Sport Utility Vehicle. Tutte le versioni della vettura sono riccamente

equipaggiate di decine di sistemi di assistenza alla guida, dal Forward Collision Warning Plus al Lane Sense Departure, dal Blind Spot al sensore di ostacoli in retromarcia, dall'Adaptive Cruise Control al Park Assist automatico parallelo e perpendicolare alla strada, ma la voglia di "personalizzare" l'auto si fa sempre più forte e allora entra in gioco Mopar del Gruppo FCA, l'azienda che mette a disposizione del nuovo modello una gamma di oltre 70 accessori studiati ad hoc, progettati e sviluppati per Compass.

I servizi di FCA Bank

Ci sono infine le soluzioni finanziarie offerte da FCA Bank - la banca capitive di Fiat Chrysler Automobiles e Crédit Agricole Consumer Finance

– che sta supportando il marchio Jeep nell'introduzione della nuova Compass con soluzioni finanziarie ad hoc complete di servizi assicurativi: il Leasing e PCP (Personal Contract Purchase) le cui caratteristiche sono l'esborso mensile contenuto e la possibilità di scegliere a fine contratto se restituire, tenere o sostituire la vettura; la formula Advanced Payment Plan 50&50 con esborso iniziale pari solo alla metà del prezzo; il Private Lease, per chi cerca soluzioni di mobilità svincolate dalla proprietà della vettura. Tutte le soluzioni FCA Bank sono disponibili, oltre che per i clienti privati, anche per aziende e liberi professionisti, con proposte di Noleggio a lungo termine e Leasing full service dedicate e flessibili.



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