

tutto auto

Periodico Quadrimestrale n.47 - giugno 2019

Assegnato a Lucio Bartiromo il trofeo per l'eccellenza GiPA 2019



Con Coritalia by Saol verso nuove sfide
Competitività, efficienza e qualità: così cresce Arval
Noleggio e car sharing protagonisti della smart mobility
Company Car Drive, ottava edizione di successo

14[^] edizione

organizzato da



autoaziendali

C.S.P.
CENTRO STUDI PIEMONTE

con il patrocinio di



in collaborazione con



FLEET MANAGER ACADEMY

23 OTTOBRE 2019

Bologna

Padiglione 22 - BolognaFiere



Fleet Manager Academy, giunta ormai alla sua 14[^] edizione, è un evento concepito per l'**approfondimento** sistematico di tutte le tematiche di **aggiornamento** della **gestione dell'auto aziendale**

Partecipazione **gratuita** per **acquirenti e gestori** di **veicoli aziendali** di società ed enti pubblici

Per iscrizioni e informazioni
www.fleetmanageracademy.it

IN QUESTO NUMERO

EDITORIALE

Con Coritalia by Saol verso nuove sfide
di Lucio Bartiromo

5

TUTTAUTO NEWS a cura di *Gennaro Speranza*

6

INTERVISTA

Coritalia by Saol: una nuova opportunità per assicurazioni,
automobilisti e officine *di Gennaro Speranza*

8

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/1

Competitività, efficienza e qualità: così cresce Arval
di Margherita Marchi

11

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE/2

Arval spinge sulla tecnologia per potenziare il Service Delivery
di Rossana Malacart

14

MOBILITÀ

Oltre 1 milione di italiani scelgono noleggio e car sharing
di Monica Dall'Olio

18

TECNOLOGIA

L'auto elettrica costa troppo? Il risparmio è in officina
di Leonardo Tancredi

22

EVENTI/1

Company Car Drive, ottava edizione di successo
di Paolo Dotti

24

EVENTI/2

Autopromotec, 28 edizioni per una formula vincente
di Monica Dall'Olio

26

INCHIESTA

Auto verdi, in Italia sono 3,8 milioni
di Leonardo Tancredi

30

PROVATA PER VOI

Peugeot 508 SW, ammiraglia di gran classe
di Piero Evangelisti

32



tuttoauto

Numero 47 - giugno 2019
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

Piero Evangelisti, Monica Dall'Olio,
Paolo Dotti, Rossana Malacart,
Margherita Marchi,
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



TELEPASS®

**VIAGGIA LEGGERO,
VIAGGIA SENZA IVA.**



*Diventa cliente Telepass Fleet e detrai il 100% dell'IVA
da tutti i tuoi pedaggi aziendali.*

TELEPASS.COM

Con Coritalia by Saol verso nuove sfide

Un nuovo progetto ambizioso, innovativo e che intende affermarsi con decisione nel settore automotive. Apriamo questo nuovo numero di Tuttauto parlando di Coritalia by Saol, il nuovo network nazionale di carrozzerie specializzato in servizi di assistenza per il mercato assicurativo. Si tratta di un progetto che prende vita sul finire del 2018 dalle sinergie e dalle esperienze operative di due attori protagonisti nel settore dell'assistenza agli auto-



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

veicoli, Corisud e Saol (Servizi Auto Online). Il primo è un consorzio che opera dal 2009 nel mondo della riparazione dei veicoli e che vanta più di 100 imprese distribuite nelle regioni del Sud Italia. Il secondo opera da oltre un decennio nel mercato dei servizi

alle flotte aziendali ed è ormai diventata la società di riferimento nel nostro Paese nella gestione dei processi per tutti i servizi ed i programmi di manutenzione di meccanica e carrozzeria. Dall'unione delle forze tra Corisud e Saol scaturisce così Coritalia by Saol, un network che oggi unifica le oltre 500 carrozzerie qualificate che già fanno parte della rete di Saol nel centro-nord Italia con gli associati al consorzio Corisud, per arrivare ad un network di oltre 700 carrozzerie in grado di coprire l'Italia da nord a sud. Un network di aziende pluriservizi (carrozzeria, pneumatici, meccanica, auto sostitutive, presa e riconsegna) che si propone sul mercato come interlocutore specializzato in grado di gestire totalmente il processo amministrativo relativo

ai sinistri stradali, dalle pratiche assicurative al relativo iter che si conclude con la liquidazione, includendo le attività peritali e di authority e di pre-authority, oltre naturalmente ai servizi standard come assistenza, garanzie e auto a noleggio.

A questa importante iniziativa imprenditoriale abbiamo dedicato l'articolo di apertura di questo nuovo numero di Tuttauto, numero che comprende anche altri interessanti approfondimenti sul mondo dell'assistenza agli autoveicoli in generale. Vi è infatti il report dell'edizione 2019 di Autopromotec, la manifestazione fieristica biennale che si è tenuta lo scorso maggio a Bologna e che da oltre cinquant'anni racconta l'aftermarket automobilistico, ed anche un articolo di scenario su come cambierà l'assistenza del futuro con l'avvento della mobilità elettrica.

Al centro dell'attenzione in questo numero di Tuttauto abbiamo messo poi anche il settore del noleggio, focalizzandoci su una società di grande importanza come Arval e intervistando due esponenti di primo piano: Alessandro Cardoselli (Chief Operating Officer di Arval Italia) e Dario Viligiardi (Direttore Service Delivery di Arval Italia). Al noleggio abbiamo dedicato anche un focus con i principali dati e le tendenze del settore rilevate nel Rapporto Aniasa 2019 sul noleggio veicoli.

E ancora, in questo numero, un articolo che fa luce sulla quota di autoveicoli ecologici in Italia, un report dall'edizione 2019 di Company Car Drive (il più importante evento annuale dedicato alle flotte aziendali) e la nostra prova su strada della Peugeot 508 SW. Gli argomenti, come vedete, sono tanti. Buona lettura!

LeasePlan Italia annuncia nuove nomine all'interno del suo management team

Dopo l'annuncio dell'incarico affidato ad Alberto Viano come Amministratore Delegato a partire dal 1° gennaio scorso, LeasePlan Italia ha annunciato nuove nomine all'interno del suo team manageriale. Dario Cerruti è stato nominato Direttore Commerciale, con l'obiettivo di valorizzare le attività di vendita in tutti i mercati e segmenti di clientela. Maurizio Di Manna è stato nominato Direttore Procurement, con il compito di ottimizzare i processi di approvvigionamento di beni e servizi. A Salvatore Mozzillo è stata affidato invece il ruolo di Direttore Operations con la responsabilità dell'erogazione di servizi operativi sempre più efficienti ed efficaci. A Giulio Folders, infine, è stato affidato il ruolo di Direttore Strategy & Transformation per la definizione della strategia, lo sviluppo del business e la pianificazione delle attività di Marketing.



Leasys presenta "Jeep Miles", il noleggio pay-per-use per i clienti Jeep

Leasys – società di noleggio del gruppo FCA Bank – ha presentato una nuova soluzione di noleggio pay-per-use pensata per i clienti Jeep. La soluzione si chiama Jeep Miles ed offre la possibilità di pagare solo il reale utilizzo del veicolo. Si tratta di un noleggio di 48 mesi che, senza anticipo, prevede un canone mensile a cui si aggiunge una quota variabile calcolata in base ai chilometri effettivamente percorsi. Con Jeep Miles, disponibile da giugno, il cliente può scegliere tra due versioni. La prima si chiama "light" ed è comprensiva di tassa di possesso, assicurazione RCA, Leasys app e assistenza stradale. La seconda versione si chiama "plus" ed aggiunge la copertura furto e incendio, la copertura danni e la manutenzione ordinaria e straordinaria. Le due soluzioni possono essere abbinare a tutte le motorizzazioni e gli allestimenti di Jeep Renegade e Compass, anche alle versioni ibride plug-in in uscita nel 2020.

Telematica e "mobilità connessa" entrano in Aniasa

Il settore della telematica e della mobilità connessa entra ufficialmente in Aniasa, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità. La nuova sezione "Digital Automotive" si aggiungerà alle quattro già esistenti (noleggio a lungo termine, rent-a-car, vehicle sharing, servizi all'auto) per trovare adeguati strumenti di interlocuzione, analisi e rappresentanza nei confronti dei diversi stakeholder della mobilità e delle istituzioni nazionali e locali. La decisione è stata annunciata nel corso dell'Assemblea dell'Associazione. I soci fondatori della nuova sezione sono alcuni tra i principali protagonisti dell'Intelligence of Things a bordo dell'auto: ACI Infomobility, Alphaevolution Technology (UNIPOL), LoJack, Omoove (Octo), Safo Group, Targa Telematics, Texa, Viasat, Vodafone Automotive.



Cambio ai vertici per Arval Italia: Štefan Majtán, Direttore Generale

Cambio ai vertici per Arval Italia. La filiale italiana della società di noleggio a lungo termine del Gruppo BNP Paribas ha annunciato che a partire dal 1° luglio Štefan Majtán sarà il nuovo Direttore Generale di Arval Italia. Majtán succede a Grégoire Chové, il quale è stato nominato Managing Director Europe del Gruppo Arval. 48 anni, di origine slovacca, dopo una lunga esperienza nel settore automotive Majtán entra in Arval nel 2003 sviluppando alcune filiali dell'Europa Centrale. Dal 2011 è a capo della Central Europe Region di Arval con la responsabilità di Austria, Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Romania, Slovacchia e Svizzera. A partire dal 1° luglio passerà dunque al timone della filiale italiana di Arval. Per quanto riguarda invece Grégoire Chové, nel suo nuovo incarico avrà la responsabilità diretta di 4 Paesi chiave per il business della multinazionale francese: Francia, Spagna, UK e Italia, con l'obiettivo finale di rafforzarne lo sviluppo e le sinergie.



Bmw Italia, il nuovo Presidente e AD è Massimiliano Di Silvestre

Massimiliano Di Silvestre assumerà dal primo agosto la carica di Presidente e Amministratore Delegato di Bmw Italia, succedendo a Sergio Solero. Quest'ultimo ricoprirà l'incarico di Vice President Marketing, Product and Services della Divisione Aftersales di Bmw AG. Di Silvestre ha cominciato a lavorare per il Gruppo Bmw dal 2001 ricoprendo differenti incarichi tra cui Regional Director della Divisione vendite Italia, Amministratore Delegato di Bmw Roma e Country Manager Rolls-Royce Motor Cars. Negli ultimi due anni ha assunto il ruolo di Managing Director di Bmw Group Hungary.

L'auto del futuro? Il 71% degli italiani la vuole ibrida

Tra 10-15 anni il 71% degli automobilisti sceglierà un'auto ibrida, il 58% l'elettrica, il 41% il gpl, il 37% il metano e il 32% un veicolo a benzina. Solo il 27%, invece, si orienterà sul diesel e chi opta per questa alimentazione lo farà prevalentemente in un'ottica di risparmio (44%). Sono questi i principali risultati di un'indagine (in cui erano possibili risposte multiple) realizzata da AutoScout24 dal titolo "Italia mobility 2030 - I nuovi orizzonti della mobilità. Elettrico, car sharing, guida autonoma: tante strade, un unico futuro", indagine che ha cercato di delineare come si trasformerà lo scenario automotive nei prossimi anni e quali saranno i trend che influenzeranno le scelte dei consumatori.



Petronas, ad Autopromotec nel segno della mobilità sostenibile



Petronas Lubricants International (PLI), società petrolifera malese che produce e commercializza lubrificanti in tutto il mondo, ha presentato in occasione di Autopromotec 2019 tutta la sua nuova ed ampia gamma di fluidi e lubrificanti, ponendo in particolare l'accento su quei prodotti sviluppati per una mobilità più sostenibile. Nel dettaglio, ad Autopromotec la società ha presentato la nuova e migliorata gamma di lubrificanti Petronas Syntium con tecnologia CoolTech

che oggi include prodotti specifici per i veicoli ibridi, la nuova gamma di fluidi funzionali per trasmissioni "Tutela" capace di migliorare l'efficienza dei carburanti, nonché l'olio base Etro+ (rinnovato in funzione di una maggiore sostenibilità) e Iona (la linea di fluidi progettata espressamente per i veicoli elettrici). "I prodotti presentati ad Autopromotec - ha commentato Giovanni Cecconello, Senior Automotive OEM MGR di Petronas Lubricants Italy - fanno parte del programma di sostenibilità promosso da Petronas al fine di contrastare i cambiamenti climatici e ridurre le emissioni di CO2 grazie alla propria tecnologia applicata ai fluidi e rappresentano la risposta di PLI alle esigenze in costante evoluzione della nuova mobilità".

Cresce la rete dei gommisti in Italia: +8% tra 2009 e 2018

Dal 2009 al 2018 il numero delle aziende che operano sul mercato italiano dei pneumatici è passato dalle 6.238 alle 6.734 unità. In dieci anni, quindi, vi è stata una crescita dell'8%. Questi dati, di fonte Cerved, emergono da un'elaborazione di Federpneus, secondo cui il trend positivo sarebbe legato al fatto che le aziende di pneumatici stanno potenziando anno dopo anno sempre di più la loro organizzazione di assistenza agli automobilisti, anche per far fronte alle esigenze di un parco circolante che è ai primi posti in Europa e nel mondo per densità automobilistica. "Sulla crescita della rete degli operatori di pneumatici - commenta Federpneus - ha poi sicuramente inciso l'introduzione nel 2010 (legge n.120/2010) dell'obbligo di utilizzare i pneumatici invernali in determinati periodi dell'anno e in determinate zone, obbligo che ha generato un incremento della domanda da parte degli italiani".

Coritalia by Saol: una nuova opportunità per assicurazioni, automobilisti e officine

È attivo in Italia dalla fine del 2018 ed in pochi mesi conta già oltre 700 affiliati. Parliamo di Coritalia by Saol, il nuovo network di carrozzerie al servizio del mercato assicurativo. In questa intervista, Lucio Bartiromo (amministratore delegato di Coritalia by Saol) ci racconta com'è nata l'idea di questo network, che collabora già con alcune delle principali compagnie di assicurazione italiane

di Gennaro Speranza

Un nuovo progetto ambizioso, innovativo e che fa dell'aggregazione, della condivisione delle competenze e della passione i propri punti cardine. È su queste basi che nasce Coritalia by Saol, il nuovo network nazionale di carrozzerie che vuole porsi oggi sul mercato come la miglior risposta alle esigenze degli automobilisti e delle compagnie assicurative. "Un'iniziativa imprenditoriale coraggiosa che, scommet-

tendo sull'innovazione e sulla qualità del servizio, intende affermarsi con decisione nel settore automotive", racconta a Tuttauto **Lucio Bartiromo**, amministratore delegato di Coritalia by Saol.

Un network in ascesa

Il network nasce a fine 2018 dalle sinergie e dalle esperienze operative di due attori protagonisti nel settore dell'assistenza agli autoveicoli, Corisud e Saol (Servizi

TROFEI GiPA, TRA LE ECCELLENZE DEL 2019 PREMIATO ANCHE LUCIO BARTIROMO

Lucio Bartiromo, presidente ed amministratore delegato delle società Tyre Team, Saol (Servizi Auto Online) e Coritalia by Saol, si è aggiudicato il Trofeo GiPA dell'Ecceellenza 2019. Si tratta di un prestigioso riconoscimento assegnato ogni due anni da GiPA (società europea specializzata in ricerca e statistica nel settore automotive) a persone, aziende e progetti che si sono

particolarmente distinti nel mondo del post-vendita automobilistico. Bartiromo è stato premiato nella categoria "Coup de Couer", premio con il quale il Comitato GiPA riconosce una personalità del mondo aftermarket distintasi per scelte vincenti e per il contributo per la crescita del settore. In particolare, il trofeo è stato

assegnato a Lucio Bartiromo "per la sua carriera fuori dal comune, inossidabile e di successo". La cerimonia di premiazione si è svolta in presenza di un vasto pubblico di operatori e della stampa specializzata nel corso dell'edizione 2019 di Autopromotec, la più specializzata rassegna internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico che si è svolta dal 22 al 26 maggio presso il quartiere fieristico di Bologna.

Bartiromo si è detto "molto onorato di ricevere questo prestigioso premio" ed ha raccontato alcune delle tappe della sua attività imprenditoriale, dalla creazione nel 1997 di Tyre Team (il primo network indipendente per l'assistenza ai pneumatici interamente dedicato al mercato delle flotte del noleggio e delle aziende) a quella nel 2005 di Saol (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). Ultima società nata in ordine di tempo è Coritalia by Saol (2018), specializzata in servizi di assistenza per il mercato assicurativo.



Lucio Bartiromo,
amministratore delegato
di Coritalia by Saol

Auto Online). Il primo è un consorzio che opera dal 2009 nel mondo della riparazione dei veicoli e che vanta più di 100 imprese distribuite nelle regioni del Sud Italia. Il secondo opera da oltre un decennio nel mercato dei servizi alle flotte aziendali ed è la società di riferimento nel nostro Paese nella gestione dei processi per tutti i servizi ed i programmi di manutenzione di meccanica e carrozzeria. Dall'unione delle forze tra Corisud

e Saol scaturisce così Coritalia by Saol, un network che oggi unifica le oltre 500 carrozzerie qualificate che già fanno parte della rete di Saol nel centro-nord Italia con gli associati al consorzio Corisud, per arrivare ad un network di oltre 700 carrozzerie in grado di coprire l'Italia da nord a sud. Un network di aziende pluriservizi: carrozzeria, pneumatici, meccanica, auto sostitutive, presa e riconsegna.

La sfida del mercato assicurativo

L'intuizione alla base della nascita di Coritalia by Saol è maturata sommando le esperienze di CoriSud e Saol e dalla previsione dei cambiamenti del mercato. "Oggi le compagnie assicurative, che gestiscono migliaia di sinistri, hanno bisogno di servizi sempre più articolati e completi oltre all'attività di riparazione: dalla fatturazione centralizzata alle fasi di pre-authority

e authority, fino alle auto sostitutive, passando per i servizi di presa e riconsegna a domicilio e molto altro ancora", spiega Lucio Bartiromo. "Confrontandoci direttamente con diverse primarie aziende del mondo assicurativo, abbiamo colto l'esigenza di avere un network a cui affidare le riparazioni dei sinistri che garantisca standard e performance di altissimo livello. Grazie all'esperienza di Saol e Corisud già



maturata per il mercato delle flotte aziendali, oggi siamo in grado di soddisfare questa esigenza e proporre soluzioni d'avanguardia alle compagnie di assicurazioni”.

Interlocutore specializzato

Coritalia by Saol si propone dunque come interlocutore specializzato in grado di gestire totalmente il processo amministrativo relativo ai sinistri. Il tutto avviene grazie a sistemi informatici, servizi di fatturazione centralizzata e di gestione del credito, personale qualificato e periti iscritti all'albo. “L'attività di Coritalia by Saol scorre in rete con una gestione a 360° delle pratiche assicurative legate ai sinistri e al relativo iter che si conclude con la liquidazione, includendo le attività peritali e di authority e di

pre-authority, oltre naturalmente ai servizi standard come assistenza, garanzie e auto a noleggio. Il tutto con l'obiettivo di ottimizzare i tempi e di contribuire alla standardizzazione delle procedure di gestione dei sinistri”, afferma Bartiromo, che poi aggiunge: “Oggi possiamo dire con soddisfazione che diverse importanti società di assicurazione stanno analizzando una eventuale partnership e con alcune di loro abbiamo già cominciato a lavorare dopo la firma del contratto”.

Opportunità anche per i driver ed officine

L'obiettivo di Coritalia by Saol è quello di offrire servizi di qualità e a valore aggiunto a tutto vantaggio non solo delle compagnie assicurative, ma anche dell'utente finale, cioè dell'automobilista, anche perché, secondo Bartiromo, “in futuro sarà proprio lui a scegliere il suo fornitore di mobilità proprio sulla base dei servizi che gli verranno offerti”. Ma i vantaggi si ripercuotono anche sull'attività delle imprese di autoriparazione. “Se fino a ieri il carrozzeria

si limitava a riparare la macchina, oggi in quanto componente importante di Coritalia by Saol fornisce un servizio completo all'assicurazione dal punto di vista burocratico, amministrativo, gestionale e peritale”, conclude Bartiromo. “Sono dell'idea che oggi un'impresa deve cambiare secondo le esigenze degli automobilisti. Chi vuole vivere solo di carrozzeria come una volta, purtroppo è destinato a cessare la propria attività. Bisogna essere capaci di sognare e quindi di evolversi seguendo il mercato”.



Competitività, efficienza e qualità: così cresce Arval



Mantenere alta la competitività sul mercato, incrementare l'efficienza e adattare l'operatività quanto più possibile a un modello in grado di soddisfare i bisogni dei propri clienti. È su questi pilastri che fanno leva le strategie di Arval, come racconta Alessandro Cardoselli, Chief Operating Officer di Arval Italia

di **Margherita Marchi**

Gestire e supervisionare i processi legati all'operatività quotidiana, ma con un obiettivo e una visione strategica. Questa, in estrema sintesi, la mission del Chief Opera-



Alessandro Cardoselli,
Chief Operating Officer
di Arval Italia

IL VALORE DEL NETWORK

“La sfida di Arval è quella di offrire sempre più un ventaglio di servizi quali, per esempio, il car sharing, il noleggio mid-term e il car replacement, il tutto in un’ottica di mobilità globale”, spiega Cardoselli. “Questo è possibile anche grazie alla colla-

borazione del network selezionato dei nostri partner che ci permette di evolvere ogni giorno nei diversi aspetti dell’attività di Arval. Lo scambio continuo e costruttivo con il nostro network è uno dei fattori alla base del nostro successo”.

ting Officer di Arval Italia **Alessandro Cardoselli**, in carica da giugno dello scorso anno dopo aver ricoperto per più di due anni il ruolo di Direttore Service Delivery della società di noleggio a lungo termine che fa capo al gruppo bancario francese BNP Paribas.

Obiettivi strategici

“L’esperienza precedente nel Service Delivery di Arval è un valore aggiunto importante nella mia funzione odierna”, ha spiegato a Tuttauto Cardoselli, “perché mi permette, grazie al pregresso contatto costante con driver e supplier, di aver ben presente i bisogni e gli obiettivi che ci devono guidare nella gestione dei nostri processi aziendali e nell’erogazione di un servizio di eccellenza alla clientela, in coerenza con gli obiettivi strategici della società”. Tanto più che, come osserva Cardoselli, l’evoluzione tecnologica del mondo auto negli ultimi anni è

caratterizzata da ritmi di innovazione e crescita sorprendenti e forse inimmaginabili soltanto fino a pochi anni fa. “L’automobile è un device su quattro ruote”, osserva Cardoselli, “ma lo sviluppo tecnologico deve sostenere e favorire il miglioramento continuo dei processi aziendali e, dunque, del servizio che offriamo quotidianamente ai nostri clienti”.

Competitività

“L’obiettivo – conferma Cardoselli – è quello di essere competitivi sul mercato, dunque occorre un intervento e un monitoraggio anche sulla leva dei costi”. Per questo motivo, spiega il Chief Operating Officer di Arval Italia, “tutti gli stakeholder devono essere coinvolti nella gestione dei processi per incrementare l’efficienza e adattare l’operatività quanto più possibile a un modello in grado di soddisfare i bisogni dei nostri clienti. Da questo punto di vista la tecnologia di sicuro offre un

notevole aiuto, ma l’apporto del fattore umano è imprescindibile ed è il fattore distintivo tanto nella gestione ordinaria quanto nella definizione degli obiettivi di lungo periodo, che sono necessari per determinare non solo le strategie, ma soprattutto per creare un solido rapporto di fiducia con il cliente attraverso un approccio sempre proattivo”.

Booking online

“Tutto il mondo del noleggio negli ultimi anni – continua Cardoselli – sta cercando di riorientare le proprie politiche verso una modalità di azione anticipativa nei confronti dei bisogni dei clienti, creando una forte sinergia con i nostri partner”. Per Arval questo significa, per esempio, la messa a punto di un progetto di booking online, che permette al cliente di prenotare in modo autonomo ed in tempo reale un intervento per la propria auto. Sulla scorta di quanto avviene per

i servizi bancari, che negli ultimi anni hanno sempre di più accelerato sull’home banking, riservando l’accesso fisico alle filiali per le operazioni particolari, anche Arval vuole mettere a disposizione del cliente un “self care” senza che sia necessaria l’intermediazione della società. Tutto questo per offrire al cliente la possibilità di attivare il servizio non solo in maniera veloce ma anche in qualunque momento voglia e in completa autonomia.

Interazione tra funzioni

Per incrementare l’efficienza operativa e dunque la qualità e la competitività dell’azienda è



stata creata, nel giugno del 2018, la Direzione Industriale, anche alla luce dell'apertura al mondo dei clienti privati, che, spiega Cardoselli "hanno bisogni diversi rispetto al segmento B2B; nel caso dei privati, infatti, il driver è anche colui che sceglie e paga il servizio e, quindi, ha delle esigenze e delle aspettative differenti da quelle di un utilizzatore di un'auto aziendale". I dipartimenti che operano in modo orizzontale rispetto alla Direzione Industriale sono quattro: il primo, Planning & Development, è responsabile dei processi di budgeting e pianificazione strategica, gestisce gli acquisti generali e

opera come una sorta di torre di controllo che monitora i Kpi (indicatori chiave di prestazione) operativi e finanziari affiancando le altre funzioni della Direzione Industriale per garantire lo sviluppo in un'ottica di miglioramento continuo dei processi all'interno di Arval. Il secondo dipartimento, Vehicles & Logistic, gestisce il processo che va dall'acquisto del veicolo alla consegna dello stesso, coordinando i partner di logistica e quindi tutte le leve della catena del valore (dal prezzo del veicolo fino alla consegna) che garantiscono l'ottimizzazione dei singoli elementi. Terzo dipartimento è il Network, che

si occupa dello scouting di nuovi partner; li ingaggia e gestisce la relazione con loro negli aspetti gestionali, monitorando costantemente le loro performance e collaborando per raggiungere una sinergia sempre più funzionale. Ultimo, ma non certo per importanza, il Service Delivery, che fa authority, gestisce e monitora i tempi di fermo, mantiene il contatto con i driver. Il lavoro di tutti questi dipartimenti deve essere coerente e andare in una direzione comune. "Un po' come in un'orchestra nella quale tanti musicisti suonano strumenti diversi, ma di un medesimo spartito", osserva Cardoselli.

Obiettivo efficienza

Anche la clientela di Arval va diversificandosi e dunque sono necessarie azioni in grado di definire processi e servizi in una struttura complessa, senza tuttavia perdere di vista la necessità di mantenere un elevato grado di efficienza lungo la catena del valore. Un esempio di recupero dell'efficienza, sempre nell'ambito del lancio del servizio di Booking online, è la creazione di un'unica interfaccia per il network di assistenza che, oggi, usa più piattaforme digitali per i differenti processi di authority. "Tale semplificazione è una delle modalità scelte da Arval per recuperare efficienza e abbattere costi sommersi visto che consente al proprio network di assistenza di avere con Arval un dialogo digitale più semplice, veloce e capace di offrire una sintesi dei flussi operativi con il singolo riparatore a partire dallo stato di avanzamento degli interventi su ogni singola vettura Arval". La gestione di ogni aspetto, comunque, sottolinea Cardoselli, non deve far perdere di vista la visione strategica. "Per questo motivo", prosegue Cardoselli, "è molto importante investire nella progettazione del futuro di Arval".





Arval spinge sulla tecnologia potenziare il Service Delivery

Per Arval l'attività di Service Delivery è altamente strategica perché concerne la relazione da una parte con i driver e, dall'altra, con la logistica e la catena dei fornitori, necessaria al mantenimento della vettura in condizioni ottimali. Ne parliamo in questa intervista con Dario Viligiardi, Direttore Service Delivery di Arval Italia

di Rossana Malacart

Oltre 200.000 veicoli noleggiati in flotta. Oltre 650.000 richieste in ingresso da parte dei driver. Più di un milione di preventivi nel 2018 per la riparazione dei mezzi. 240 addetti tra personale dell'area tecnica (che verifica la correttezza e la qualità dell'assistenza alle vetture) e addetti al contact center e al monitoraggio dei tempi di riparazione

e fermo auto. Bastano questi numeri (comunque non esaustivi dell'attività della società) per comprendere quanto sia complessa la realtà di Arval – leader in Italia nel settore del noleggio a lungo termine – nel delicato segmento dell'attività di Service Delivery, attività che dallo scorso mese di gennaio è passata sotto la direzione di Dario Viligiardi.

ARVAL SEMPRE PIÙ PLAYER GLOBALE DELLA MOBILITÀ

La diffusione oggi sempre maggiore del noleggio si può spiegare, osserva Viligiardi, "sia sulla scia di un mutato scenario economico che, dopo la crisi del 2008, ha reso evidente la convenienza di trasformare i costi variabili del possesso di un'auto nel costo fisso di un canone di noleggio (soprattutto per le aziende), sia per un mutato atteggiamento verso l'automobile, vista come servizio da utilizzare per la mobilità piuttosto che bene da possedere". E in questa scia va letto l'obiettivo di Arval di porsi sempre più non solo e soltanto come società di noleggio a lungo termine, ma come player globale nel settore della mobilità. Tanto più che, come sottolinea Viligiardi, anche le case costruttrici sempre più nella loro comunicazione, per esempio negli spot televisivi, "vendono una rata, più che un prezzo finale". E questo forse spiega anche perché mentre il mercato, in termini di immatricolazioni, soffre, il noleggio a lungo termine, grazie anche a una maggiore apertura al canale privati e piccole imprese e artigiani, evidenzia un andamento in controtendenza.



Dario Viligiardi, Direttore
Service Delivery di Arval Italia

Service Delivery, cuore pulsante di Arval

"Il Service Delivery è una sorta di ecosistema che si muove lungo diverse direttrici, che devono in ogni momento comunicare e interagire tra

loro", ha spiegato a Tutt'auto Viligiardi, sottolineando come gli ambiti dell'attività di Service Delivery vadano dal contatto con i driver a quello con i riparatori e i fornitori, passando attraverso

le attività amministrative quali la fatturazione dei servizi di clienti e fornitori fino agli addebiti e agli storni di utilizzo alla fine del contratto di noleggio. Il Service Delivery è insomma il cuore pulsante dell'azienda, perché concerne la relazione da una parte con i driver e, dall'altra, con la logistica e la catena dei fornitori, necessaria al mantenimento della vettura in condizioni ottimali.

Modus operandi

"Ad oggi la Direzione Service Delivery ha una modalità di operazione per lo più reattiva", spiega Viligiardi. "Il numero di interazioni con i driver avviene per circa l'80% su input di questi ultimi, che si rivolgono alla nostra struttura per le necessità relative alle vetture noleggiate. Ma il nostro obiettivo è di ribaltare

questo modus operandi, aumentando la proattività, quindi anticipando i driver e fornendo loro in modo anticipato l'assistenza per il veicolo o le procedure necessarie". Tutto questo grazie ad un utilizzo sempre maggiore e mirato della tecnologia e degli strumenti digitali e telematici che permettono, per esempio, di preavvertire il cliente della necessità del fermo auto per l'effettuazione dei tagliandi periodici o del cambio gomme. "Grazie alla lettura dei dati chilometrici, per esempio, saremo sempre più in grado di preallertare i clienti della necessità del fermo auto - spiega Viligiardi - permettendo di programmare gli interventi presso le nostre officine". Queste ultime sono sempre più dei veri e propri laboratori, nei quali la diagnostica

NOLEGGIO ED ALIMENTAZIONI ALTERNATIVE, UN BINOMIO GREEN

Il vantaggio del noleggio a lungo termine, oltre che riconducibile ad una maggiore serenità per i singoli driver e le aziende, riveste una valenza positiva più ampia e legata alla collettività: le vetture sono mediamente nuove, quindi meno inquinanti e più sicure per chi le guida. “Lanzianità

media delle auto di Arval non raggiunge i quattro anni”, conferma Viligiardi, “e come società siamo impegnati in un processo di transizione energetica. Per questo motivo stiamo immettendo nel nostro parco auto sempre più vetture alimentate con motori ibridi ed elettrici”.

è essa stessa avanzata, sempre più digitalizzata e in grado di offrire un livello di assistenza non soltanto tempestivo, ma anche di qualità.

Assistenza

“Il network dei nostri riparatori è selezionato, monitorato e formato in modo da assicurare qualità, efficienza e riparazioni in conformità”, puntualizza Viligiardi, che prosegue spiegando come in Arval esista una direzione aziendale ad hoc che si occupa proprio del network dei riparatori che sono in costante contatto con Arval grazie a piattaforme B2B attraverso le quali vengono scambiate le informazioni sulle date e i tempi di riparazione, sulle modalità di reperimento dei pezzi di ricambio oppure su altri aspetti riguardanti gli eventi riparativi e di manutenzione. “Arval dispone di strutture ad hoc: Arval Premium Center, Arval Center e strutture a copertura. Queste officine sono in grado di offrire servizi mirati non soltanto sulla base dei singoli brand,

ma anche per i veicoli di servizio di imprese come Poste ed Enel, per i quali il fermo dei veicoli rappresenta una criticità forse maggiore rispetto a quella sopportata dai driver comuni”.

L'impatto della multicanalità

I driver possono relazionarsi con Arval e richiedere alcuni servizi attraverso diversi canali: chat dedicate, e-mail, un portale ad hoc, ma anche tramite app e sms. L'utilizzo della tecnologia è imprescindibile per una società come Arval che gestisce annualmente circa 430.000 fermi auto. “Per noi è

fondamentale essere efficaci e tempestivi nei confronti del cliente e riuscire talvolta a risolvere i problemi già al primo contatto”, sottolinea Viligiardi. A partire dal 2018, in alcune province (8 all'inizio, poi divenute 22 e oggi 40) Arval offre un servizio di officina mobile per alcuni interventi, come il tagliando al domicilio del cliente o il cambio gomme. In questo modo, se le condizioni logistiche dell'azienda cliente lo permettono, si elimina l'utilizzo di auto di cortesia (circa 7.000 in flotta Arval) e si riduce anche il ricorso ad auto in noleggio a breve termine presso società ester-

ne o alle auto sostitutive, che in alcune officine convenzionate vengono consegnate contestualmente al ricovero della vettura che necessita assistenza. “Uno dei servizi più apprezzati dai nostri clienti – rivela Viligiardi – è proprio l'auto sostitutiva in caso di fermo per guasto o sinistro. Ma grazie alla programmazione degli interventi manutentivi e riparativi e alla valutazione specifica dei danni da carrozzeria, per esempio, abbiamo notato che a fronte di un aumento degli eventi di fermo auto l'utilizzo di vetture sostitutive è diminuito”. Per valutare poi il gradimento della clientela Arval raccoglie, al termine di ogni evento riparativo, delle survey che, opportunamente gestite ed elaborate, forniscono un'importante feedback alla società sul grado di efficienza e di qualità percepito dalla clientela, nell'ottica di una sua fidelizzazione.



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 NEI SERVIZI DI MOBILITÀ

Arval, da oltre 20 anni, offre soluzioni di mobilità innovative ai propri clienti: privati, 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 l'elemento fondante della strategia Arval, per offrire a tutti i propri clienti e agli oltre 200.000 driver che circolano sul territorio italiano, il miglior livello di servizio.
www.arval.it



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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



Oltre 1 milione di italiani scelgono noleggio e car sharing

Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, ha diffuso lo scorso 7 maggio i

risultati della diciottesima edizione del suo rapporto, che ha evidenziato un andamento positivo per il settore del noleggio,

nonostante incertezza economica e normative obsolete costituiscano un freno allo sviluppo.

semestre con le immatricolazioni che, dopo anni di crescita in doppia cifra, hanno rallentato la corsa (482.000, +0,4%), pur confermando la significativa incidenza sull'intero mercato automotive (quasi il 25%).

Presentato a Milano il 18° Rapporto Aniasa: un'auto immatricolata su quattro è a noleggio e ogni giorno per ragioni di business e turismo oltre 900.000 persone utilizzano i servizi del noleggio a lungo termine, 130.000 quelli del noleggio a breve termine e 33.000 il car sharing

I numeri

Nel 2018 il settore del noleggio e del vehicle sharing ha registrato una crescita della flotta, che ha superato il milione di veicoli (1.092.000 unità e +11,8% sul 2017) e del fatturato, vicino ai 7 miliardi di euro (6,8 miliardi e +10% sul 2017). Il positivo andamento ha subito un deciso rallentamento nel secondo

Bene il rent-a-car

Il fatturato degli operatori del noleggio a breve termine censiti è aumentato dell'1,8%, arrivando a 1 miliardo e 228 milioni di euro. Nel 2018 sono stati gestiti oltre 5,3 milioni di noleggi (quasi 15.000

di **Monica Dall'Olio**



IL MERCATO DEL NOLEGGIO VEICOLI IN ITALIA

VOCI DI SPESA	2018	2017	VARIAZIONE %
Fatturato (mln di euro)	6.858	6.225	10%
Flotta circolante	1.092.000	977.000	11,8%
Immatricolazioni	482.000	480.000	0,4%

Fonte: Aniasa

I NUMERI DEL CAR SHARING IN ITALIA NEL 2018

	MILANO	ROMA	ALTRE CITTÀ CENSITE	TOTALE
Utenti iscritti	850.000	600.000	340.000	1.790.000
Utenti attivi *	300.000	200.000	140.000	640.000
Vetture in flotta	3.100	2.100	1.400	6.600
Noleggi effettuati	6.310.000	3.210.000	2.350.000	11.870.000

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

Fonte: Aniasa

contratti al giorno, +3,2% rispetto al 2017), per un totale di 36 milioni di giorni di noleggio (+4,7%), mentre la flotta di veicoli è aumentata di oltre l'8%.

Il lungo termine piace anche ai privati

Numeri positivi anche per il comparto del noleggio a lungo termine. Si affidano al long term 77.000 aziende e 2.900 pubbliche amministrazioni, ma la grande novità di questo mercato - in crescita anche nel 2018 per il quinto anno consecutivo - riguarda

da i privati (automobilisti senza partita IVA) che sempre più spesso preferiscono passare dalla proprietà all'uso dei veicoli. Dai 25.000 contratti targati 2017, questo canale è arrivato ai 40.000 di fine 2018 e a fine 2019 si prevede che supererà quota 50.000.

Car sharing in crescita

Il 2018 è stato un anno di ulteriore crescita e, al tempo stesso, di consolidamento per il car sharing nel nostro Paese. È infatti ulteriormente aumentato il numero di iscritti, vicino a quota 1 milione e 800mila. A fronte di una flotta sta-

bile a 6.600 unità, il numero di noleggi è salito di circa il 27% rispetto al 2017, raggiungendo quasi i 12 milioni di contratti. Milano e Roma si confermano città protagoniste dell'offerta dei servizi dell'auto condivisa, con più di 5.200 vetture in flotta, seguite da Torino e Firenze. Flotta sostanzialmente stabile nelle principali città e crescita a doppia cifra dei noleggi e dei km percorsi per ognuna dei centri in cui è presente il servizio.

A proposito di alimentazioni

Dal rapporto Aniasa è emerso poi come lo

scorso anno il comparto del noleggio ha immatricolato per il 70% veicoli a gasolio - considerati gli obiettivi di efficienza e di sicurezza della flotta, il diesel risulta ancora la scelta migliore - in leggero calo rispetto al 2017, mentre si è riscontrata una più decisa diminuzione dei veicoli a benzina. In aumento le alimentazioni alternative, che complessivamente hanno raggiunto circa 33.000 unità (per una quota del 7,5%), quasi il doppio rispetto al 2017. Spicca per percentuali il boom dell'elettrico a noleggio, con un aumento del 150% in un anno,

che ha portato a 2.800 nuove vetture.

Il trend

I dati del primo trimestre 2019 hanno confermato la rilevanza del settore ma anche una diminuzione delle nuove immatricolazioni (-14%). Per Aniasa a frenare lo sviluppo, oltre a ragioni di calendario - festività e "ponti" - per il noleggio a breve termine, è il quadro di incertezza economica. A ciò si aggiungono, continua l'associazione, alcune misure quali la normativa bonus-malus e i blocchi della circolazione anche per i veicoli diesel Euro 6, che hanno prodotto un generale clima di attesa. Gli effetti? Una forte propensione a prorogare i contratti in essere e a posticipare le decisioni. Per il presi-

AUTO CONNESSA, IL FUTURO È GIÀ QUI

L'incontro del 7 maggio è stato l'occasione per presentare la ricerca "L'auto connessa...vista da chi guida. Il ruolo ed i rischi dei dati nell'industria dell'auto", condotta da Aniasa e dalla società di consulenza Bain & Company su un campione di 1.200 automobilisti. Lo studio evidenzia come l'interesse sul tema della connettività stia crescendo. Un italiano su tre guida già oggi un'auto connessa ed oltre la metà intende dotarsene. Il 60% degli intervistati è disposto a condividere i dati del veicolo (ma non quelli personali del telefono) per servizi che

possano aumentare la sicurezza personale e dell'auto, come la localizzazione in caso di emergenza o furto, la diagnostica da remoto e la manutenzione predittiva. Anche se non mancano i timori riguardo a possibili accessi ai dati, violazioni della privacy o hackeraggio del veicolo. Uno sguardo ai numeri: si stima che il mondo legato all'auto connessa valga oggi più di 60 miliardi di euro a livello globale e si prevede una crescita a tripla cifra (+260%) nei prossimi otto anni, mentre entro 3 o 4 anni saranno consegnati 125 milioni di auto connesse.

dente Aniasa Massimiliano Archiapatti "i dati testimoniano l'inarrestabile evoluzione della mobilità italiana con il graduale passaggio dalla proprietà all'uso dei veicoli, anche se il clima di incertezza economica e il quadro politico degli ultimi mesi stanno rallentando questa spinta

innovativa. Se si apprezza sul fronte istituzionale la volontà di aggiornare un Codice della Strada fermo al 1992, che non considera l'evoluzione della sharing mobility e non contempla adeguatamente neanche il noleggio, non altrettanto può dirsi per misure poco efficaci come la

normativa bonus-malus sull'auto".

Serve una revisione della normativa fiscale

Delusione anche per "la recente ulteriore richiesta alla UE di tenere fermo al 40% per altri tre anni (fino al 2022) il regime di detraibilità dell'IVA per le auto aziendali. Una nuova beffa per le aziende italiane - conclude Archiapatti - che si devono misurare ogni giorno con i concorrenti europei, agevolati da una detraibilità del 100%, oltre che da una maggiore deducibilità dei costi di mobilità". La ricetta suggerita: "una revisione della normativa fiscale sulle auto aziendali con un riequilibrio, anche graduale, ai livelli degli altri Paesi. Si commenta da solo il fatto che oggi in Germania si goda di un vantaggio fiscale del 100% ed in Italia solo del 19%".



Massimiliano Archiapatti,
presidente di Aniasa



AVIS FREE MOVE

Soluzioni di noleggio auto per ogni tua esigenza.

Scegli **Avis Free Move** per i tuoi noleggi plurimensili, settimanali e giornalieri e scegli il noleggio **senza anticipi e senza vincoli**. Con **Avis Free Move** guidi spensierato e **cambi l'auto** ogni volta che mutano le tue necessità.

Contattaci subito.

www.avisautonoleggio.it/freemove

AVIS[®]

L'auto elettrica costa troppo? Il risparmio è in officina

Abbattere i costi e sviluppare le infrastrutture sono due dei passaggi fondamentali per rendere concreto quello che oggi appare ancora come uno scenario futuribile: la diffusione dell'auto elettrica. Che sia questo il futuro più probabile della

mobilità lo dimostrano gli investimenti nella ricerca tecnologica che tutte le major dell'automobile stanno allocando in questi anni. Il mercato però non appare pronto e l'auto elettrica non è ancora per tutti i portafogli. Ma è proprio vero? Alcuni

segnali di cambiamento rendono lecita questa domanda. Incentivi all'acquisto e canoni di noleggio vantaggiosi stanno rendendo sempre più accessibile l'opzione elettrica sia per i singoli consumatori sia per le flotte aziendali. Inoltre le auto elettriche oggi hanno un'autonomia in termini di percorrenza chilometrica maggiore rispetto a qualche anno fa e i punti di ricarica si fanno via via più frequenti. Ma non è tutto, la riduzione dei costi di manutenzione e riparazione di questi veicoli è un fattore poco considerato ma che incide notevolmente nel computo totale della spesa.

Meno componenti, meno guasti

Una prima considerazione riguarda la composizione dei motori: meno componenti, meno possibilità di guasto. Un Battery Electric Vehicle (BEV), secondo la denominazione internazionale, incontrerà nella sua vita meno guasti meccanici rispetto a un omologo diesel o benzina semplicemente perché sono minori i pezzi passibili di guasti meccanici. Una spesa minore dopo l'acquisto consente un migliore ammortamento del costo iniziale, per quanto questo possa essere mediamente più alto. Al raggiungimento di questo risultato concorrono an-

Software per la prevenzione dei guasti e attenzione alle modalità di ricarica della batteria sono alcuni dei fattori di riduzione della spesa per un'auto elettrica. Ne parla Stefano Sarti, Managing Director di ARC Europe Group

di Leonardo Tancredi



Stefano Sarti, Managing Director di ARC Europe Group

L'ASSISTENZA DEL FUTURO

Un'auto elettrica non vive di sola batteria e componenti meccaniche. Sempre più importante è il software. Quando si parla di BEV (Battery Electric Vehicle), si deve parlare di "native digital connected car". La pensa così Stefano Sarti che su questo punto non teme di sbilanciarsi. "Parliamo di un'auto non soltanto elettrica, ma un concept di una nuova generazione di veicoli connessi, dotati di sensori, centraline elettro-

niche e software sempre più all'avanguardia". Caratteristiche che non possono non avere un forte impatto sul settore dell'aftermarket. "L'assistenza - afferma Sarti - sarà in grado di essere sempre più efficace, cioè capace di prevenire i guasti, grazie alla grande quantità di dati che saranno sempre più disponibili a bordo delle auto e alle analisi che verranno fatte da algoritmi sempre più sofisticati". Prevenire, insomma, è meglio che riparare.

che i costi di rifornimento, ovviamente più bassi, e quello per le assicurazioni ridotto da agevolazioni. A dare un quadro definito della gamma di spesa nella manutenzione di veicolo elettrico, ci pensa **Stefano Sarti**, Managing Director di ARC Europe Group, società paneuropea di servizi di assistenza alla mobilità (rappresentata in Italia da ACI Global e di cui l'ACI è uno dei soci fondatori).

Giù i costi di manutenzione
"Per la sua conformazione, un'auto elettrica non prevede la sostituzione di

candele, iniettori o filtri dell'aria, del combustibile e dell'olio lubrificante. Ma soprattutto, in un BEV il motore ha meno componenti rispetto ad un motore termico", spiega Sarti. "Grazie alla meccanica più semplice, la manutenzione delle auto elettriche è meno onerosa". Il contrappeso sul piatto della bilancia è il fattore pneumatici. Il peso elevato delle batterie comporta un attrito più alto e un conseguente maggiore rischio di usura delle gomme. "Se si considera una situazione in cui si ac-

celera da 0 a 100 km/h, l'attrito sul terreno di un BEV è più forte rispetto ad un veicolo tradizionale - sostiene Sarti - Quindi ci si aspetta una maggiore frequenza di manutenzione dei pneumatici". Ma i due fattori considerati non sono a somma zero. "I costi di manutenzione di un'auto elettrica - spiega Sarti - sono stimati fino al 20/25% inferiori rispetto a quelli dei veicoli tradizionali e potrebbero arrivare al 60% nel 2030".

Il nodo delle batterie

Perché il mercato guardi con favore all'auto elettrica, il vero nodo da sciogliere è la gestione delle batterie: pesanti, voluminose e soprattutto molto costose (rappresentano circa 1/3 del costo totale del veicolo). Su questo punto il manager di ARC Europe Group è pronto a dare rassicurazioni. "Molti costruttori stanno studiando soluzioni per ov-

viare al problema, come ad esempio la possibilità di acquistare veicoli elettrici con molti anni di garanzia a copertura delle batterie". Ma la longevità di batteria dipende anche da come si usa, soprattutto da come si ricarica. Il numero di cicli di carica e scarica (è questa l'unità di misura della durata di una batteria) varia in base alla "profondità di scarica" (indicata anche come DOD, cioè Depth Of Discharge): evitare di scaricarla troppo o di sovraccaricarla è il metodo migliore per allungare la vita della batteria. La scelta ottimale è stare in un range di ricarica compreso tra il 25% e l'85%. Ulteriore considerazione da fare è che la ricarica non avviene solo in modalità plug in, ma può derivare dai sistemi di frenata. "La frenata rigenerativa - aggiunge Sarti - velocizza i cicli di lavoro e allunga la vita della batteria".



Company Car Drive, ottava edizione di successo

Nelle giornate del 22 e 23 maggio si è svolta al Monza Eni Circuit l'ottava edizione di Company Car Drive, l'evento che da anni viene ormai considerato come il punto di riferimento per l'incontro fra Case automobilistiche, fleet manager e gestori di parchi aziendali. Dal 2012 ad oggi si può dire che la

formula non è mai cambiata mentre i contenuti sono divenuti più ricchi di anno in anno, puntando ad esperienze sempre nuove al volante delle vetture e all'approfondimento delle tematiche più attuali nel mondo della mobilità aziendale attraverso seminari e workshop destinati a formare i manager di fronte



Company Car Drive 2019, 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 **Paolo Dotti**

alla rapida e sostanziale evoluzione delle automobili e dei servizi. Le principali sfide che attendono i fleet manager sono l'elettrificazione, la guida autonoma e i dispositivi di assistenza alla guida (noti anche come Adas), temi centrali già nel mercato attuale e destinati ad assumere un peso via via maggiore.

Workshop di livello internazionale

Primo, fra i seminari tenuti a Company Car Drive 2019, quello internazio-

nale (che conferma l'autorevolezza che l'evento monzese, organizzato da GL Events ed Econometrica, ha raggiunto anche oltre i confini italiani) dedicato proprio agli Adas, ormai sempre più diffusi a bordo delle flotte aziendali. Un secondo seminario si è occupato invece del tema "aziende, fleet manager e driver alla sfida della mobilità elettrica". Nel programma anche una presentazione a cura di Bosch sul diesel C.A.R.E. (carburante a basso impatto ambienta-



RIFLETTORI PUNTATI SUGLI ADAS

I dispositivi di assistenza alla guida (Adas) sono stati una delle grandi novità dell'edizione di Company Car Drive. Oltre ad una serie di prove dinamiche per testarli su pista, agli Adas è stato dedicato il seminario internazionale nel corso del quale sono stati presentati i risultati di una rilevazione originale condotta da Econometrica su un campione rappresentativo di fleet manager in merito alla presenza degli Adas sulle loro vetture e sull'effettivo utilizzo di questi dispositivi. Dalla rilevazione è emerso che il dispositivo Adas più presente sulle auto degli intervistati è il Cruise Control (presente nel 31% delle auto degli intervistati), seguito dal limitatore di velocità (29%) e dal

freno automatico in caso di emergenza (24%). Come si impara ad usarli? L'opzione che ha raccolto più segnalazioni da parte dei driver è "leggendo il manuale di istruzioni", seguita dall'opzione "da solo, provando e riprovando". Un'altra questione posta riguarda come fare per aumentare conoscenza e uso degli Adas. La risposta che ha raccolto più consensi è "con specifiche campagne di informazione a cura delle case auto", seguita da "attraverso la diffusione di materiale formativo in formato cartaceo", e poi da "attraverso la diffusione di tutorial video", da "attraverso specifici test drive" e da "con specifiche iniziative di formazione a cura dell'azienda".



le), un importante contributo a sostegno del gasolio ingiustamente sottoposto a una vera e propria demonizzazione. A chiusura dei lavori "in aula" si è tenuta la presentazione della 14a edizione di Fleet Manager Academy – altro appuntamento fisso nell'agenda dei fleet manager – che si terrà a Bologna il 23 ottobre 2019.

Il richiamo della pista

I test di guida sono stati come sempre gettonatissimi, preceduti da

affollati safety briefing indispensabili per mettersi al volante sia sul mitico tracciato brianzolo, tempio della Formula 1, sia sugli altri percorsi predisposti per valutare le specificità delle vetture messe a disposizione dalle Case automobilistiche che hanno aderito con il consueto entusiasmo a Company Car Drive 2019. Nelle due giornate hanno varcato i cancelli dell'autodromo 751 fleet manager e acquirenti di flotte aziendali

e 526 operatori, numeri che fissano due nuovi record per la manifestazione. Le prove di guida hanno raggiunto quota 3.775 e nel 70% dei casi sono state effettuate sul percorso F1. Ai due collaudati percorsi già proposti nelle precedenti edizioni – "city", su strade normali aperte al traffico, e "cross country", in off-road – si sono aggiunte speciali sessioni in pista riservate ai test degli Adas montati sulle vetture, come ad esempio l'Active Cruise Control o il Lane Centering. Non sono infine mancati gli slot dedicati alla prova di vetture elettriche e elettrificate, le apripista di un folto gruppo di BEV (Battery electric vehicle) e PHEV (Plug-in hybrid electric vehicle) che vedremo arrivare sul mercato nei prossimi mesi,

praticamente la nuova frontiera della mobilità aziendale.

Soddisfazione per l'evento

Al di là dei "numeri" di partecipanti e prove di guida che confermano la costante crescita di Company Car Drive, ciò che continua a distinguere l'evento monzese è il livello di soddisfazione di Case e fleet manager, sempre molto elevato da entrambe le parti. A confermarlo la vitalità del paddock in ogni momento delle due giornate, l'elevato numero di vetture testate su pista senza soluzione di continuità, stand affollati e fleet manager che discutevano sugli argomenti dei seminari: una vitalità che assicura lunga vita a Company Car Drive che tornerà puntualmente l'anno prossimo al Monza Eni Circuit.



Autopromotec, 28 edizioni per una formula vincente

Sono quasi 120.000 gli operatori professionali - in aumento del 4,8% - che hanno visitato dal 22 al 26 maggio la 28° edizione di Autopromotec,

L'appuntamento biennale con l'aftermarket automotive si conferma un grande successo. Oltre 1.670 le aziende partecipanti, +4,4% rispetto al 2017, 53 i Paesi rappresentati. Con 17 padiglioni, 5 aree esterne e 162.000 metri quadrati di area espositiva, la rassegna internazionale delle attrezzature si conferma leader e dà appuntamento agli operatori dal 26 al 30 maggio 2021

di **Monica Dall'Olio**

la manifestazione fieristica biennale che da oltre cinquant'anni racconta l'aftermarket automobilistico. Sede, ancora una volta, il quartiere fieristico di Bologna, che ha accolto su una superficie ampliata di 4.000 m2 rispetto al 2017 tutti i sotto-settori del mercato, suddivisi in ben 580 categorie merceologiche. Filo conduttore l'evoluzione della mobilità, come suggerito da Futura, la mascotte in tuta "spaziale" che ha guidato il visitatore attraverso le varie sezioni

della manifestazione. "Il livello tecnologico delle aziende espositrici - ha commentato l'amministratore delegato di Autopromotec Renzo Servadei - ha confermato quanto gli analisti ci avevano preannunciato: tecnologia, informazioni tecniche e formazione sono ingredienti di una ricetta che porterà le aziende dell'aftermarket automobilistico verso le sfide di un futuro che è già cominciato. I nuovi carburanti, i sistemi di assistenza alla guida, il nuovo modo di intendere la mobilità e l'aumentata



I 10 TROFEI GIPA DELL'ECCELLENZA 2019

Autopromotec ha ospitato la quindicesima edizione dei Trofei GiPA dell'Ecceellenza, promossi da GiPA Italia (ricerche di mercato nel settore automotive), che premiano persone, aziende e progetti che si sono distinti nel panora-

ma dell'aftermarket automobilistico in Italia. Dieci i premi consegnati per altrettante categorie: dalle strategie di mercato nel settore automotive, all'innovazione e digitalizzazione, dall'attenzione al cliente e all'ambiente fino alla passione.

LE CATEGORIE	I PREMIATI
Contributo all'ambiente: l'anello mancante	GPS Motori
Sostenere la filiera e guidare l'officina nell'era digitale	Robert Bosch
Soddisfazione Reti OES Generalista	OPEL Italia
Soddisfazione Reti OES Premium	BMW Italia
Strategia di Sviluppo IAM – Distribuzione	Experica e GROUPAUTO Italia
Strategia di Sviluppo IAM – L'Azienda Ibrida	Magneti Marelli Aftermarket
Economia Circolare	AIRP - Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici
Coup de Coeur	Lucio Bartiromo
Trofeo della Stampa	Marco Marlia, MotorK

sensibilità ambientale rappresentano importanti sfide ma anche opportunità per coloro che sapranno coglierle. Autopromotec ha dato a molti indicazioni utili su come programmare il proprio futuro e quello dei propri figli”.

I nuovi driver di mercato

Oltre 20 convegni e tavole rotonde sui temi più attuali si sono susseguiti ogni giorno, per offrire aggiornamenti e illustrare scenari ai professionisti del settore. Tra i momenti più significativi l'International After-



market Meeting 2019 sul tema “L'evoluzione dell'attività di riparazione auto nel nuovo scenario della mobilità”. Moderato da Laura La Posta de Il Sole 24 Ore e Massimo Brunamonti di AICA-

EGEA, il convegno si è concentrato sui nuovi driver di mercato: guida autonoma, auto connessa, elettrificazione e auto condivisa. La mobilità sta infatti rapidamente evolvendo, rivoluzionan-

do anche il mondo della manutenzione e della riparazione automotive. Secondo uno studio della società di consulenza McKinsey&Co. l'elettrificazione causerà una decrescita importante

ALL'INSEGNA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Ben il 18% dei visitatori professionali sono giunti dall'estero e la manifestazione ha visto la presenza di più di 100 delegati da 32 paesi. 629 gli incontri B2B con gli espositori italiani, organizzati nell'ambito del piano per la promozione internazionale di Autopromotec e di tutta la filiera dell'aftermarket automotive, in collaborazione con Regione Emilia-Romagna e ICE. Da segnalare i colloqui con alti rappresentanti di Sinomachint, Ente sotto il controllo dello Stato Cinese, organizzato

re della rassegna espositiva AAG – Auto Aftermarket Guangzhou, dove verrà organizzata una missione di operatori sotto l'egida di Autopromotec. Secondo Mauro Severi, Presidente di AICA, "la crescente presenza di visitatori e operatori professionali provenienti da tutto il mondo conferma il grande richiamo dell'industria italiana delle autoattrezzature, una vera eccellenza dei nostri distretti industriali che continua ad esprimere altissime capacità di innovazione".

dei ricavi della filiera aftermarket, ma creerà nuove opportunità di business legate alle tecnologie a bordo veicolo e agli interventi in garanzia. La guida autonoma, che si fonda su intelligenza artificiale e software avanzati, richiederà poi nuove competenze all'autoriparatore, che dovrà acquisire dimestichezza nell'Information Technology.

I sistemi ADAS sotto i riflettori

La diminuzione degli incidenti grazie agli ADAS (Advanced Driver Assistance System), insieme ai minori tassi d'usura per limiti di velocità più severi, saranno tra i fattori che da qui al 2025 contribuiranno a cambiare il business in officina. La crescita importante della sensoristica e dell'elettronica a bordo veicolo, però, porterà a ricambi più costosi e alla necessità

di maggiori operazioni di calibrazione dei sistemi di assistenza alla guida. Proprio alle dimostrazioni di questi sistemi di ultima generazione sulle auto ibride Autopromotec ha dedicato l'Hybrid & ADAS Village, una pista di 14.000 mq dove i visitatori hanno potuto sperimentare il comportamento delle vetture nelle condizioni di attivazione dei sistemi di sicurezza, effettuando test dinamici con i driver della scuola di Guida Sicura di Quattroruote.

Auto elettrica ed elettronica

Di ADAS ma anche di auto elettrica ed elettronica in officina si è continuato a parlare, sempre nell'ambito di AutopromotecEDU (l'arena di approfondimento all'analisi del settore e alle tematiche più attuali e innovative del post vendita automobilistico), nell'incontro moderato da Cosimo Murianni di Quattroruote durante il quale i relatori - Michele Pennese di Mecaprom, Marco Marullo di Generali Jeniot,

Domenico Ferrara di Hella Gutmann Solutions, Soccorso Nino Gaeta di GVS e Giacomo Davoli di FM Lab - hanno illustrato come l'autoriparatore si deve preparare per rimanere competitivo in un mercato in continua evoluzione. Approfondito anche il tema delle normative e degli interventi necessari per fornire agli autoriparatori le informazioni corrette per intervenire in modo adeguato e in sicurezza.

Spazio al Motorsport

Apprezzata novità dell'edizione 2019 è stata poi Autopromotec Motorsport, iniziativa patrocinata da ACI Sport e ANFIA-Motorsport dedicata alla correlazione tra le aziende del settore aftermarket e il comparto delle competizioni motoristiche. Molti espositori, infatti, danno il loro apporto a questo mondo con componenti, strumentazioni, attrezzature e servizi di qualità.



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.



Auto verdi, in Italia sono 3,8 milioni

Numeri ancora bassi, anche se con ampie prospettive di crescita. È questa la fotografia, datata 1 gennaio 2019, della diffusione sul territorio nazionale di autoveicoli (autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus) alimentati ad energia alternativa. Su

un totale di 44,2 milioni di autoveicoli circolanti sulle nostre strade, quelli elettrici, ibridi, a metano e a gpl sono 3,8 milioni (che corrispondono all'8,6% del parco), mentre quelli a benzina e a gasolio sono 40,4 milioni, cioè il 91,4%. Questo quadro emerge

da uno studio realizzato dall'Osservatorio Autopromotec, la struttura di ricerca di Autopromotec. I dati elaborati dall'Osservatorio sono stati forniti dall'Acì.

Il primato del gas

Entrando nel dettaglio dei numeri si possono cogliere spunti analitici interessanti. Innanzitutto la composizione del dato dei veicoli ad energia alternativa: al totale di 3,8 milioni si arriva sommando i 2,5 milioni di veicoli a gpl (5,6% del parco circolante), il milione di mezzi a metano (2,4%) e le circa 230.000 unità di motori ibridi ed elettrici (0,6%). Il gas resta dunque il carburante

alternativo largamente dominante. Nonostante i settori di ricerca e sviluppo delle maggiori case produttrici mondiali siano sempre più orientati all'implementazione dell'elettrico, in Italia resiste un favore per gpl e metano che rappresenta un primato europeo sia per i mezzi circolanti (l'Italia guida la graduatoria continentale della diffusione di veicoli a metano) sia per infrastrutture e tecnologia degli impianti.

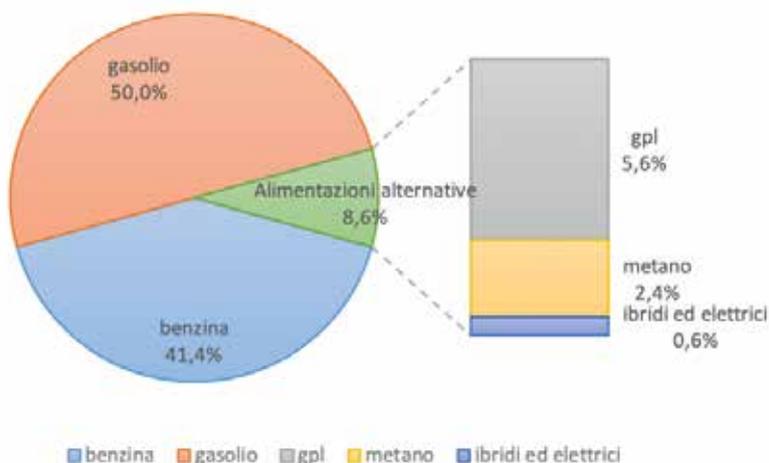
L'analisi territoriale

La ricerca di Autopromotec consente di stringere il campo sul territorio con i dati regionali

Gli autoveicoli elettrici, ibridi, a metano e a gpl sulle strade del nostro Paese rappresentano l'8,6% del totale del parco circolante. Gpl e metano i più amati. Le Marche la regione più "eco-friendly". I dati di una ricerca dell'Osservatorio Autopromotec

di **Leonardo Tancredi**

Composizione del parco circolante di autoveicoli secondo l'alimentazione in Italia all'1/1/2019



sui veicoli ad energia alternativa. Il Centro presenta i risultati migliori con il primo posto delle Marche (che vantano il 17,8% di auto ecologiche) e il terzo dell'Umbria (con il 12,8%). Al secondo posto invece c'è l'Emilia Romagna, che tallona i marchigiani con il 17,3%. La prima regione del Sud è la Campania che si piazza quinta con il 9,6%, una percentuale di poco inferiore rispetto al Veneto (10,6%) che è in quarta posizione. Sono al di sopra della media nazionale Piemonte, Toscana, Abruzzo e Lazio. Al di sotto invece, un po' a sorpresa, il 7,2% di motori verdi della Lombardia. Agli ultimi posti di questa graduatoria si trovano la Sardegna e la Valle d'Aosta, dove rispettivamente solo il 2,4% e il 2% degli autoveicoli circolanti è ad alimentazione alternativa.

Mobilità ecologica in costante crescita

Dai dati esposti emerge dunque che gli autoveicoli ad alimentazione alternativa rappresentano ancora una quota minoritaria del parco circolante e in alcune regioni del tutto marginale. Tuttavia, si tratta di una quota in costante crescita. Dirigere lo sguardo al 2016 può servire ad avere queste conferme perché il dato registrato in quell'anno era stato di 3,4 milioni di veicoli a gas, ibridi ed elettrici, contro i 3,8 milioni registrati a fine 2018. In tre anni vi è stata quindi una crescita dell'11,7%. L'aumento è innegabile e diventa notevolmente più evidente se si punta l'attenzione sull'elettrico. Anche se parliamo ancora di volumi bassi, in questo caso infatti le cifre arrivano quasi

Quota percentuale di autoveicoli ad alimentazione alternativa sul totale del parco circolante all'1/1/2019

REGIONE	QUOTA % METANO, GPL, ELETTRICI E IBRIDI
MARCHE	17,8%
EMILIA ROMAGNA	17,3%
UMBRIA	12,8%
VENETO	10,6%
CAMPANIA	9,6%
PIEMONTE	9,5%
TOSCANA	9,3%
ABRUZZO	9,2%
LAZIO	8,3%
PUGLIA	7,8%
MOLISE	7,4%
LOMBARDIA	7,2%
BASILICATA	5,6%
LIGURIA	4,9%
TRENTINO ALTO ADIGE	4,3%
SICILIA	4,0%
FRIULI VENEZIA GIULIA	3,5%
CALABRIA	3,2%
SARDEGNA	2,4%
VALLE D'AOSTA	2,0%
ITALIA	8,5%

Fonte: elaborazione Osservatorio Autopromotec su dati Aci

a triplicare: la crescita stimata del circolante di auto ibride ed elettriche nel triennio 2016-18 è stata del 99%. Un segnale positivo per l'ambiente, in un momento in cui le previsioni sull'impatto del riscaldamento globale

si fanno sempre più allarmanti, ma anche per l'economia.

Lo sviluppo della mobilità elettrica è infatti un trend che può aprire segmenti di mercato e implicare inevitabili investimenti infrastrutturali.

/// PROVATA PER VOI

Peugeot 508 SW, ammiraglia di gran classe



La station wagon è da tempo considerata "specie protetta" nel mondo dell'automobile, un tipo di

vettura in via di estinzione di fronte all'inesorabile avanzata degli Sport Utility Vehicle iniziata una

ventina di anni fa. Eppure le SW sono le auto ideali per le famiglie, comode e affidabili per chi percorre tanta strada per motivi di lavoro e, di conseguenza, ottime per il manager con famiglia. Nelle car list, delle quali sono state a lungo protagoniste indiscusse, sono divenute compriarie, ma resistono. Al ridimensionamento della loro diffusione ha contribuito anche l'offerta, non più vasta come in passato

e, potremmo dire, forse meno curata, con l'attenzione di designer e ingegneri calamitata da Suv e crossover. Lo spazio per una grande station wagon, alto di gamma, elegante, spaziosa e, soprattutto, tecnologicamente innovativa c'è ancora, ne sono fermamente convinti alla Peugeot guidata dal vulcanico Jean-Philippe Imparato, certo che la ricetta funzionerà anche per le berline. La convin-

Dopo la versione berlina, arriva la station wagon a dar manforte alla 508, l'ammiraglia con la quale Peugeot vuole infondere nuova vita nelle auto di taglia large dalle forme classiche che languono di fronte all'avanzata dei grandi Suv

di **Piero Evangelisti**



zione trova comunque una base nei dati di mercato: in Europa il segmento D vale 1,4 milioni di unità delle quali un terzo è ancora rappresentato da station wagon.

Variazioni sul classico

Il riferimento, ovviamente, è alla Peugeot 508 SW che, preceduta di alcuni mesi dalla Berlina, fa adesso il suo debutto sul mercato completando una coppia che conferma

l'ambizione della Casa del Leone di essere il miglior costruttore generalista nell'alto di gamma. Basta avvicinarsi alla nuova grande SW francese (è lunga 4,79 metri, larga 1,91 e alta 1,42) per comprendere che si è di fronte a qualcosa di veramente nuovo, di un'auto che, pur conservando la classica suddivisione tipica di una familiare, rompe gli schemi dal punto di vista stilistico. I designer sem-

brano non aver seguito la funzione (solo apparentemente, come vedremo poi) tracciando linee decise con tagli secchi e profili affusolati dei proiettori a LED per il frontale e la coda, privilegiando linee leggere, ma incisive, per le fiancate filanti, snelle e caratterizzate dalle grandi superfici vetrate e dalle portiere frameless, prive di cornice. Coraggiosa è stata la scelta di contenere l'altezza in soli 1,42 metri che ha permesso di imprimere alla vettura un carattere decisamente sportivo, un look "felino" che è raro trovare in una station wagon. Con queste forme esterne, eleganti e distintive, ci si aspetta che all'interno gli ingegneri francesi siano dovuti scendere a compromessi, sacrificando alla sportività la funzione

primaria di una wagon che è quella di offrire tanta abitabilità. E invece a bordo di nuova 508 SW lo spazio è abbondante in tutte le direzioni, anche in altezza per chi viaggia sul divano posteriore. E ai bagagli, facili da caricare grazie alla soglia bassa e all'ampio portellone ad azionamento elettrico, è riservato uno spazio che va da un minimo di 530 a un massimo di 1.780 litri.

Le meraviglie dell'i-Cockpit

La nuova 508 SW è un'auto importante e all'interno il layout, i materiali utilizzati, la precisione con cui sono accostati e la dotazione tecnologica sono adeguati al rango elevato che la vettura merita nella parte alta del suo segmento. Protagonista è ancora una volta l'i-

Cockpit, l'integrazione fra volante, cruscotto, plancia e console che Peugeot continua a sviluppare, un insieme che rende assolutamente unico il posto di guida della 508 SW. Sulla versione Business, studiata per rispondere alle esigenze di un uso aziendale dell'auto e dotata del sistema 3D Connected Navigation, la strumentazione è racchiusa in un display digitale, collocato in posizione rialzata rispetto al volante, da 12,3", mentre all'infotainment è riservato un touchscreen da 8 pollici. Con la motorizzazione BlueHDi da 160 CV, la più equilibrata fra prestazioni e consumi in vista di un uso business, la Peugeot 508 SW monta di serie il cambio EAT8, un ottimo doppia frizione a otto rapporti che si manovra attraverso un selettore a impulsi digitali integrato nella console centrale, in una riuscita combinazione fra ergonomia ed eleganza.

Una gamma motori in evoluzione

Nel listino della nuova station wagon di Peuge-



ot compaiono anche due motorizzazioni a benzina PureTech, turbo, da 180 e 225 CV, ma aziende e noleggi, nonostante la demonizzazione del diesel, continueranno a orientarsi sulle versioni a gasolio di cui 508 SW può essere equipaggiata. Oltre al due litri da 160 CV, scelto per la nostra prova, ci sono altri due BlueHDi, un 1.5 l da 130 CV e un due litri da 180 CV. Tutti i motori sono dotati di Start&Stop e sono omologati Euro 6.2. Le prestazioni dichiarate per la BlueHDi 160 - velocità massima 228 km/h, accelerazione da 0 a 100 km/h in 8,5 secondi - ci dicono che la potenza di questa

508 SW è in grado di supportare senza problemi la massa superiore ai 1.600 chili. E infatti la mole della familiare francese non si avverte mai indipendentemente dall'ambito nel quale la guidiamo: maneggevole in città, impeccabile nel misto grazie al moderno pianale EMP2 sul quale è costruita, una piattaforma leggera, rigida senza compromettere il comfort che è di alto livello. Il piacere di guida sale passando a un guida sportiva ottimamente assecondata dalla rapidità fra i passaggi di marcia tipica del doppia frizione EAT8. Peugeot 508 SW BlueHDi S&S EAT8 ha un consumo

medio di 4,5 l/100 km con 119 g/km di CO2 emessi. A fine anno 508 SW sarà disponibile anche nella versione Hybrid da 225 CV forniti da un motore a benzina e da uno elettrico. Si tratta di una plug-in accreditata di 49 g/km di CO2 e dotata di un'autonomia, a batterie completamente cariche, di 40 km a emissioni zero.

Sicurezza in primo piano

La versione Active, il livello d'entrata nella gamma 508 SW, presenta già una buona dotazione per quanto riguarda la sicurezza attiva che sale con l'allestimento Business che include, fra l'altro, l'Adaptive Cruise Control con Stop&Go (preziosissimo quando si viaggia in colonna perché l'auto fa tutto da sola) e il Lane Positioning Assist. Il prezzo della BlueHDi 160 Business è stato fissato a 37.280 euro, molto competitivo per un'ammiraglia di qualità indubbiamente elevata.



autoaziendali

m a g a z i n e
LA RIVISTA DEL FLEET MANAGER

COMPANY CAR DRIVE, A MONZA LE AUTO SI PROVANO IN PISTA



Mercedes-Benz
Classe B

SCENARI
INNOVAZIONE ANCHE
ORGANIZZATIVA
PER L'E-MOBILITY
da pag. 14

FOCUS
VEICOLI COMMERCIALI
LEGGERI LA CRESCITA
È CONTINUA
da pag. 22

con il patrocinio di A.I.A.G.A.

NUOVO AUTO AZIENDALI MAGAZINE

La Bibbia del fleet manager

PER ESSERE
SEMPRE PIÙ VICINI
ALLE NECESSITÀ
DELLE FLOTTE
DI AUTO

EVENTI FLOTTE
e una guida Redazione

1° Giro d'Italia con l'auto elettrica.
Protagonista Volkswagen e Golf

SCENARI/1
Il fleet manager guiderà la flotta dalla sua sala di controllo

SCENARI/2
Controlli sempre più attenti su flotte e conducenti

SCENARI/1
Il fleet manager guiderà la flotta dalla sua sala di controllo

FOCUS: LE NOVITÀ PER IL 2019
Le tecnologie digitali conquistano le flotte

SCENARI/2
Controlli sempre più attenti su flotte e conducenti

FOCUS: VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI LA CRESCITA È CONTINUA

Editore
e pubblicità:
Econometrica Srl
Via Ugo Bassi 7 - 40121 Bologna
tel. 051 271710 fax 051 224807
E-mail info@econometrica.it
website www.autoaziendalimagazine.it

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