Mobility Pocket

FLEET magazine

Costruire la Car Policy

1

PREMESSA

Come accade con qualsiasi nome tecnico, si sarebbe indotti a pensare all'identificazione di questo documento con un singolo elemento, ben definito.
La car policy di cui tratta la presente guida è in realtà uno strumento fortemente soggettivo, che si compone degli elementi che un'azienda ritiene fondamentali. Non esiste perciò un formato che possa considerarsi universalmente valido.
Premesso questo, il punto di partenza nella costruzione di una car policy ruota intorno all'identificazione e alla definizione degli obiettivi che un'azienda si propone di perseguire in virtù della visione specifica che la guida. Possono essere di varia natura:

- riduzione dei consumi;
- riduzione delle emissioni di CO_2;
- contenimento dei costi del budget;
- acquisizione di prestigio nell'immagine.

Gli elementi da inserire nella car policy discendono direttamente da tali obiettivi, ai quali si si legano saldamente anche le caratteristiche che vogliamo trasferire alla flotta gestita. Attribuire una struttura alla car policy rende possibile l'attività di fleet management.

LE RAGIONI DIETRO ALLE SCELTE

Più che "come" si costruisce una car policy, occorre riflettere sul motivo per cui una struttura aziendale se ne deve dotare. A seconda infatti della cultura dei gruppi che decidono di dotarsi di

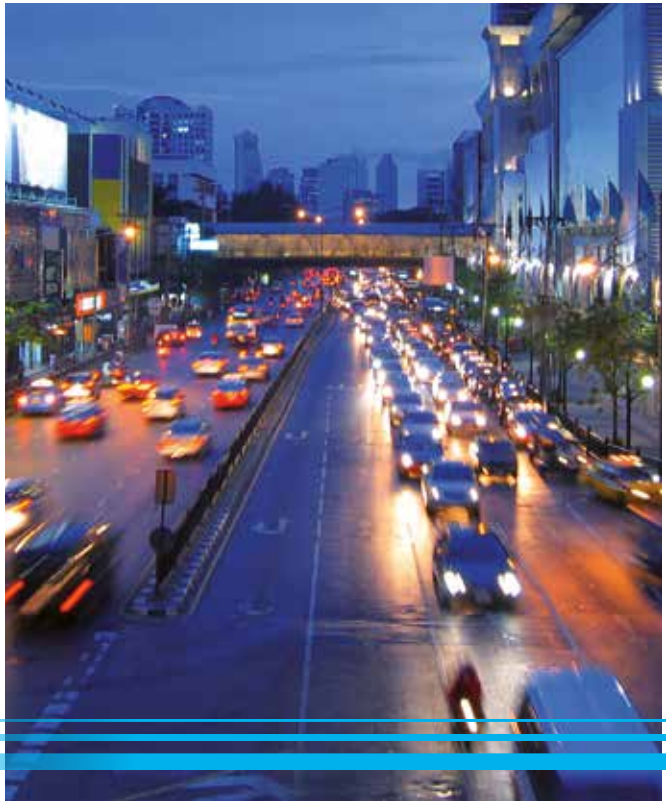
una car policy, è possibile identificare una rosa di obiettivi utili a declinare la stessa.
Se ad esempio un'azienda operasse nel settore del fashion, l'aspetto della "immagine" avrebbe sicuramente un impatto molto forte. La relativa car policy potrebbe perciò contenere obiettivi correlati, come la questione del contenimento dei costi. Se invece la stessa azienda operasse nel settore del lusso, le indicazioni contenute nella policy dovrebbero valere a suggerire agli utenti un'idea di opulenza, di abbondanza. In caso infine di obiettivi green, l'attenzione dovrebbe essere orientata su motorizzazioni, emissioni e, anche, economicità dell'esercizio.

Ricapitolando: *il primo punto da mettere a fuoco quando ci si appresta a costruire una car policy ruota intorno a una domanda: quali sono gli obiettivi che mi devo porre come azienda?*

I CRITERI DI MASSIMA

Solo la risposta al quesito di cui sopra consente infatti di passare al livello successivo: decidere gli strumenti necessari. Assunto che siano stati identificati, ossia che si sia arrivati alla definizione di un "che cosa voglio ottenere", la car policy deve per forza contenere una serie di indicazioni di massima, che devono riguardare le modalità di perseguimento degli obiettivi dati.
Se, ad esempio, l'intenzione dell'azienda ruota intorno alla riduzione dei consumi, il fleet manager dovrà iniziare ad analizzare i consumi generali dei prodotti sul mercato per arrivare a individuare, in base alle esigenze di percorrenza - e quindi di utilizzo - dei veicoli della sua flotta aziendale, quelli a minor impatto ambientale o a minor consumo.
Se invece l'intenzione dell'azienda è quella di lavorare sui costi, il lavoro richiesto prevede che venga stilato un elenco, e quindi una lista di veicoli con un valore di acquisto basso e un valore residuo elevato alla fine del triennio, perché il valore d'acquisto influenza sempre meno il valore residuo e quindi è possibile permettersi "one shot" di spendere una cifra molto elevata, ma tre anni dopo recuperare una cifra egualmente alta.
Nell'ambito della scelta dei veicoli il passo successivo consiste nel muo-

versi nella direzione permessa dagli obiettivi stessi.
A seguire è necessario indicare all'interno della car policy una serie di obiettivi comportamentali, ossia quello che si chiede ai driver di fare con il veicolo: utilizzarlo per il lavoro, con la massima diligenza, rimanendo all'interno di quelle che sono le leggi stradali, affinché l'esercizio diventi sempre più performante e sempre meno costoso.
Questo perché le due cose vanno a braccetto.



CORPO CENTRALE

L'articolazione: testo unico lungo o testo più appendici?

La logica che sottende alla costruzione di un documento di car policy è quella di cercare di inserire criteri che si prevede restino il più possibile invariati.
In particolare, sul tema "assegnazioni" (quindi le persone) e "vetture" la situazione è talmente dinamica che non appare opportuno inserire queste due voci nel documento principale. Si può pertanto pensare di isolare tali elementi dal testo principale del documento, andando a costituire altrettante appendici, integrazioni che non cambiano la struttura della policy, ma semplicemente permettono di aggiornarla.
Come detto, l'elenco delle persone a cui le vetture vengono assegnate - sia che si segua un criterio nominativo piuttosto che di inquadramento o di funzione - sono più degli allegati. Possono pertanto stare fuori dalla policy, ferma restando l'indicazione chiara del criterio per il quale si ha diritto alla vettura aziendale. Questo per evitare l'obbligo di intervento sul documento di car policy qualora si verifichi cambi all'elenco di cui sopra nel corso del tempo.
Stessa cosa dicasi con riferimento alle vetture in flotta. Una volta che sono stati individuati alcuni i criteri di massima (tipo di alimentazione, limitazione legate al CO2, etc.), l'elenco delle vetture e i relativi valori possono benissimo essere inseriti in un allegato.
Oltre all'elenco degli assegnatari e delle auto aziendali, è possibile trovare nel novero delle appendici anche le lettere di assegnazione o tutte quelle parti che non compaiono necessariamente scritte all'interno del

documento di car policy, ma vengono semplicemente richiamate.

Ricapitolando: *fondamentalmente una car policy deve contenere sempre criteri di massima, dopodiché gli altri elementi, che costituiscono piuttosto delle specifiche, possono anche essere annotati all'interno di documenti integrativi.*

Le voci fondamentali

Sia che il fleet manager si orienti verso un documento onnicomprensivo e sia che opti invece per una struttura più articolata, le voci basilari di una car policy sono:

a) criteri e modalità di assegnazione;
b) tipologie di vetture inserite in flotta;
c) procedure di utilizzo e di restituzione delle auto;
d) deroghe rispetto all'assegnazione
e) modalità di applicazione delle sanzioni per utilizzo inappropriato delle vetture.

Un tema da tenere in considerazione e da illustrare, per quanto riguarda la natura dell'imposta e le modalità per il calcolo delle imposte collegate, è quello del Fringe Benefit, calcolato sulle tabelle ACI pubblicate ogni anno sulla Gazzetta Ufficiale. Articolate su due colonne (le righe sono riservate alle varie categorie di mezzi) riportano sia il costo chilometrico di un'auto aziendale calcolato su una percorrenza convenzionale di 15mila chilometri, e sia l'ammontare del fringe benefit annuale.
Ulteriori informazioni che possono essere integrate nel documento riguardano:

- ricorso a particolari formule assicurative;
- gestione delle contravvenzioni;
- disciplina sulle auto sostitutive;
- modalità per il rimborso del carburante;
- procedure in caso di assenza dal lavoro del dipendente per malattia o maternità).

Questo sia rispondendo alla parte più normativa (le regole del Codice della Strada, che vengono richiamate) che alle regole dell'azienda, le metodologie che la singola azienda o la singola persona decide di applicare.

Ancora:

- le eventuali deroghe, quindi l'assegnazione al di fuori delle regole della policy, quindi fondamentalmente "chi decide che cosa" (le persone responsabili della creazione della flotta, la liste delle vetture/parco auto);
- i metodi di acquisto delle vetture. Da una parte c'è la policy individuata per l'azienda e la parte che viene poi trasmessa al driver. Sono di fatto due cose diverse.

Le variabili

All'interno dei criteri di massima ci sono poi delle variabili che possono essere legate alle esigenze dell'azienda in termini di sviluppo, di costi e di gestione. Ossia:

- quali sono le cose che possono essere fatte anche dalle singole persone piuttosto che dalle singole fasce di dipendenti;
- se la policy prevede diversi livelli di assegnazione o banalmente i criteri per cui si gestisce la flotta esistente, quindi le assegnazioni o le sostituzioni nel periodo di durata della copertura, etc.

Corto o lungo?

La ragione vorrebbe che quello della car policy sia un documento snello, che le persone capiscono rapidamente, sul quale i criteri indicati devono essere pochi e precisi. Per contro, si segnala la necessità di avere regole scritte analiticamente. Infatti, dimenticarsi o trascurare di inserire qualcosa nella policy può costituire in un secondo momento una opportunità/mancanza da una parte come dall'altra.
Per la policy vale un po' il discorso delle leggi, che devono contenere tutti i criteri necessari. Il problema sta nel capire quali sono. Quando occorre inserirli tutti, i documenti si possono un pochino anche allungare. La policy comunque non è un libro. Priva delle appendici, dovrebbe essere contenuta tra le cinque e le sei pagine di criteri, perché alla fine non sono poi tantissimi.
Serve poi considerare che il più delle volte i dipendenti dell'azienda leggono solo la parte dove c'è scritto quale tipo di vettura posso prendere

e quanto possono spendere. Specialmente se sono già abituati ad avere l'auto aziendale, giacché tra un'azienda e l'altra le cose non cambiano poi di tanto.
In tutti i documenti di car policy dovrebbe essere inserito un solo criterio: il rispetto delle regole del "buon senso". All'interno di questa frase potrebbero essere contenuti tutti i criteri di una car policy. Anzi, questa frase potrebbe essere già la policy.
Fino a poco tempo fa, quando veniva assegnato un telefono aziendale, si era solito ricorrere alla frase, un po' anni Ottanta: "L'utilizzo deve essere quello del buon padre di famiglia". Ma l'assegnazione di un'auto a persone che hanno una posizione in azienda dovrebbe comportare di per sé che queste abbiano l'intelligenza di capire che non c'è bisogno di scrivere alcune regole.
Bisogna comunque essere molto chiari nel dire che cosa succederà in determinate situazioni: ad esempio, in caso di cambio di mansione, di assunzione di una persona con già un altro lavoratore che utilizza quell'auto in flotta, di sovrachilometraggio. Occorre anche comunicare con chiarezza quali sanzioni saranno applicate in caso di utilizzo inappropriato del mezzo assegnato.
D'altro canto, indicare nella policy in che modo la sanzione viene mandata o chi la manda è probabilmente è inutile.

CONCLUSIONI

In termini generali, parlando di car policy, non esiste in questo momento una vera e propria scuola, cioè non c'è in questo momento un ABC del fleet manager.
Sono tanti i parametri che entrano nella costruzione di una car policy. Iniziare per obiettivi è sicuramente un aiuto. Iniziare per un obiettivo dato, quando un parco auto già esiste, può essere un po' meno agevole.
L'obiettivo che un'azienda si dà va a braccetto con il periodo storico dell'azienda, con i desiderata generale, perché ci sono aziende che ad esempio sono start up e il problema della car policy non se lo pongono mai. Un'azienda che sta creando un business investe e dedica una fetta che considera sufficiente per l'esercizio del fleet come della telefonia, ma non si pone già il problema di decurtare o incrementare le potenzialità di questo costo.
Le regole generali provengono dalla cultura stessa delle aziende.

CASE HISTORIES

Prima intervista: AZIENDA ALFA

"Per scelta strategica il nostro documento della car policy non è troppo dettagliato: di fatto è composto da 4/5 paginette".

ASSEGNATARI

"La descrizione degli assegnatari è volutamente molto asciutta e la definizione è molto semplice: chi ha diritto all'auto a uso promiscuo, identificando le specifiche figure in azienda.
Nella maggior parte delle ipotesi si tratta di addetti commerciali. Poi, chiaramente, anche da noi ci sono figure come dirigenti e 'stanziali'. Delle 100 vetture in flotta quasi il 90% rientra comunque alla voce 'figure commerciali'".

SCELTA DELLA VETTURA

"Un altro elemento essenziale che abbiamo inserito nella car policy è la scelta della vettura. Quindi, dopo aver inquadrato l'attività che il dipendente svolge – job title -, indichiamo i modelli di fascia in base alla funzione all'interno della car list. Abbiamo preferito non costringere il dipendente a rimanere entro un range di prezzo e non obbligare la scelta dell'auto per il canone, ma per ogni funzione abbiamo indicato all'interno del documento la possibilità di scegliere una tipologia di modello: berlina (tutte le funzioni o fasce), station wagon o monovolume. Quindi abbiamo modelli molto costosi e altri più economici".

REGOLE DI UTILIZZO

"Dopo le indicazioni sulla scelta dell'auto, passiamo direttamente alle regole di utilizzo della vettura indicando a chi è consentito guidare (ad esempio i famigliari del dipendente), come bisogna utilizzare il veicolo, più tutta una serie di indicazioni di massima sulla vettura stessa".

FRINGE BENEFIT

"Spieghiamo in che cosa consiste il regime del fringe benefit.
Per scelta aziendale addebitiamo al dipendente, mediante fattura, un corrispettivo trattenuto dalla busta paga che va ad abbattere il fringe benefit.
Abbiamo sviluppato diverse simulazioni e, in questo modo, la trattenuta per l'azienda rappresenta un saving sul canone di noleggio.
Rimanendo sempre fermi su questa parte del documento, troviamo tutta un'altra serie di informazioni, più precisamente:

- che cos'è il fringe benefit e come si applica;
- rimborso del carburante;
- comportamento in caso di maternità o di assenza dal lavoro;
- regole interne rispetto alle contravvenzioni (come si applicano e come vengono gestite)".

UTILIZZO E RESTITUZIONE DELLA VETTURA

"Si passa quindi a regole ben precise che riguardano i manuali (l'assegnazione, la manutenzione e la cura della vettura), comprese le eventuali responsabilità. In più, alcune informazioni sugli pneumatici (invernali e non), e le modalità di restituzione del mezzo.
Ritorna così il concetto di car policy come documento assolutamente soggettivo, perché per esempio, anche in base a indagini sulla sinistrosità della nostra flotta, abbiamo deciso di adottare la Kasko integrale e non abbiamo la franchigia.
Nella car policy, evidenziamo al dipendente che non può evitare di dichiarare i danni solo perché non c'è la franchigia.
Al momento della restituzione, infatti, se non c'è stata denuncia, la società di noleggio fattura la mancata denuncia all'azienda e il dipendente si vede caricare l'importo relativo al mancato adempimento di questo passaggio, indipendente dal fatto

che la vettura fosse coperta da polizza Kasko.
In azienda si sono verificati casi eclatanti. Mediamente, prima della mia gestione, una vettura di flotta aveva un costo dai 2mila ai 3mila euro dopo la sua restituzione. Quindi in caso di mancata denuncia - lo abbiamo scritto chiaramente nel documento di car policy - al dipendente viene applicata direttamente una trattenuta".

ALTRE INFORMAZIONI

"Le informazioni di cui sopra facilitano la gestione della vettura. Allo stesso modo, poi, nel caso di vetture sostitutive, si hanno informazioni circa il pieno da effettuare e altri comportamenti da tenere. Nella car policy è indicato che non viene fornita al dipendente una vettura pari-categoria.
È qualcosa di voluto. La categoria è, per intenderci, quella della Panda o similari. Siamo però flessibili nel concedere un'auto differente, con una modifica della tariffa.
Di base, però, come responsabile area ho preferito prevedere un costo minimo per l'auto sostitutiva, salvo decidere volta per volta se offrire l'up-grade al dipendente. Tenendo anche conto che la maggior parte degli stanziali opera su Milano, mentre un manager potrebbe essere chiamato per esempio a girare tutta l'area del Nord Italia. Il tutto è pensato per evitare che si creino disservizi.
Nella car policy diamo inoltre indicazioni su quelli che sono i fornitori scelti e quali sono le percorrenze chilometriche, in modo tale che il driver abbia una "infarinatura" di che cos'è il noleggio, formula che - lo sappiamo - è composta da una durata e da un chilometraggio (la durata è fissa, il chilometraggio è variabile).
Le informazioni di cui sopra servono a far capire al driver le motivazioni che stanno dietro ad alcune richieste dell'azienda, ad esempio la richiesta 'una tantum' di lettura diretta dei chilometri percorsi.
Occorre ricordare in questo contesto che l'azienda è stata oggetto di una valutazione internazionale sulla gestione della flotta in termini numerici - ossia il costo della flotta per esuberi chilometrici e restituzioni di vetture danneggiate -. Ne è emerso che abbiamo chiuso il 2016 con un attivo che ci siamo visti riconoscere dalle società di noleggio nel momento in cui abbiamo restituito i mezzi. Inoltre non abbiamo avuto nessun tipo di

fatturazione di fine rent o comunque, nel caso di minimi danni, c'è stata direttamente una trattenuta sulla busta paga del dipendente. Si è trattato di un percorso graduale".

EVENTUALI IMPLEMENTAZIONI

"Quello che i dipendenti dell'azienda chiedono è la modifica della car list, perché oggi crossover e auto di un certo tipo sono molto appetibili e sono proposte con canoni di noleggio concorrenziali. Oggi però è una scelta che l'azienda non vuole percorrere, che si tratti di un crossover, di un Suv, o che abbia o meno quattro ruote motrici".

ALIMENTAZIONI

"Anche su questo punto siamo forse 'fuori standard' rispetto alle altre aziende. Abbiamo infatti tutti motori 2 litri, mentre oggi la tendenza è quella del downsizing, con dimensioni ridotte ma performance garantite. A volte forse i propulsori hanno prestazioni che eccedono le esigenze di utilizzo. In flotta abbiamo modelli di marchi tedeschi appetibili, con un valore residuo decisamente buono. Quindi i canoni sono convenienti. Le vetture sono tutte full optional con allestimenti Business a cui non manca assolutamente nulla".

CONTROLLI

"Tra le nostre auto ne abbiamo anche dotate di black box montate direttamente dalla società di noleggio. Ecco perché abbiamo predisposto un modulo da consegnare al driver. Quest'ultimo, in questo modo, sa che a bordo del mezzo è installato un dispositivo che potenzialmente potrebbe controllarlo, ma che la società di noleggio dichiara silente. Almeno fino a quando non avvengono un furto o un'attività tale per cui sia richiesta l'attivazione della scatola nera.
In azienda non abbiamo stipulato alcun tipo di accordo sindacale, anche perché per esempio, lato carburante, la car policy che adottiamo - per quanto riguarda la parte degli addetti commerciali - non prevede alcuna differenziazione tra quelli che sono i km previsti e gli extra. Non c'è richiesta da parte nostra di alcun giustificativo dei chilometri percorsi per uso privato rispetto a quelli percorsi per lavoro".

ALIMENTAZIONI GREEN

"All'ibrido ci eravamo avvicinati anni fa ma attualmente non abbiamo vei-

coli di questa tipologia in flotta. In compenso, abbiamo una vettura puramente elettrica che viene utilizzata dal nostro dipartimento in città. La abbiamo da cinque anni, è brandizzata e, quindi, funge anche da pubblicità itinerante, come vetrina per l'azienda. Possiamo contare su una colonnina per la ricarica posizionata sotto l'ufficio, perchè abbiamo trovato qualche difficoltà a inserire infrastrutture anche all'interno.
L'elemento su cui dovremmo lavorare maggiormente per introdurre l'ibrido in flotta è l'incentivazione del driver. Questo perché la trattenuta non rappresenta di certo un elemento stimolante.
Tradotto: se devo far scegliere al dipendente un modello sul quale il motore elettrico è abbinato a un motore inferiore a due litri, il canone risulterebbe con una trattenuta molto simile ai mezzi oggi in flotta (simulando le quotazioni che ogni anno vengono rinnovate).
Si avrebbe così la percezione di una vettura meno performante alle stesse condizioni.
La fatica di far cambiare le abitudini al driver deriva inoltre dal fatto che in Italia l'automobile rappresenta ancora uno status symbol: il dipendente, che conosce le differenze tra i modelli, sarebbe portato in maniera spontanea a chiedere se veicoli di fascia inferiore comportino una trattenuta più bassa. Invece non è così, perché il riferimento è rappresentato dalla tabella ACI, quindi non vale l'equazione 'canone inferiore di noleggio corrisposto dall'azienda = trattenuta più bassa per il driver'.
L'unica opportunità che avrà l'ibrido per crescere nelle flotte aziendali è quella di giocare le sue carte sulla parte variabile 'attribuita' ai dipendenti. In sintesi, o fai parte di una multinazionale che ha la forza di imporre le idee globalmente - indipendentemente dallo standard in Italia - oppure risulta difficile giustificare un'assegnazione di quel tipo al dipendente".
"Quanto alla possibilità di 'mixare' la flotta internamente, includendo alimentazioni green, ho partecipato a un progetto triennale per arrivare - con i saving dei canoni - a coprire attraverso gli acquisti la diminuzione delle trattenute. Il progetto è riuscito, anzi siamo andati anche oltre l'obiettivo, ma attualmente è ancora fermo".

TURNOVER AUTO

"E' una voce che dipende dal chilometraggio. Noi abbiamo una fortuna: il nostro turnover è basso, quindi il parametro chilometrico è veramente molto preciso. Questo permette un costo reale, poi - è ovvio - facciamo tutti gli adeguamenti del caso ogni 6/12 mesi. C'è però da sottolineare che l'attività aziendale non richiede grossissimi spostamenti: non passiamo da un'area geografica a un'altra, parliamo di percorrenze che si attestano tra i 10 e i 50mila km all'anno".

RAPPORTO CON LE CASE COSTRUTTICI

"Non solo le Case costruttrici vengono incontro ai fleet manager, ma di fatto propongono una serie di inviti per testare quelle che sono i nuovi standard di sicurezza a bordo delle vetture. Ci sono grandi opportunità. C'è poi da considerare il fatto che noi abbiamo in flotta modelli di marchi che sono sinonimo di garanzia anche dal punto di vista del driver".

RAPPORTO CON LE SOCIETÀ DI NOLEGGIO

"Scegliere di cambiare una società in favore di un'altra? A volte lo si fa per aspetti legati al servizio offerto, come - per fare qualche esempio - pezzi di ricambio in alcuni casi non originali, oppure la mancata sostituzione delle pastiglie dei freni se non si è raggiunto un dato chilometraggio.
Aspetti che nel nostro caso non riscontriamo, perché le auto nella nostra flotta sono talmente affidabili da non generare disagi".

"La nostra car policy si applica a una flotta aziendale composta da poco più di 100 veicoli, l'80% dei quali assegnati al management (compresa la forza commerciale). Ci sono inoltre 3 LCV. Si tratta di mezzi tutti a noleggio e anche gli ultimi leasing sono stati convertiti".

LA STRUTTURA

"Per capire come si è operato nella costruzione della car policy occorre partire da una premessa: in aziende come la nostra, che è una multinazionale, i processi di autorizzazione, di approvazione e di introduzione delle policy sono molto lunghi e complessi.
Ecco perché, per evitare un inutile spreco di tempo, abbiamo scelto di inserire nel documento alcune appendici.
La policy richiama direttamente queste ultime e le segnala come elementi che non ne cambiano la struttura, ma semplicemente permettono di aggiornarla.
La car policy della flotta ha rimandi a diversi livelli: oltre a quello relativo alla Holding, dobbiamo fare i conti con una policy per l'area EMEA, a cui si associano integrazioni a livello locale.
Con una struttura di questo tipo, diventa ancora più semplice, nel momento in cui c'è una policy EMEA, che è ancora più generica (definisce solo che cosa è l'auto aziendale e gli obiettivi per cui andiamo a creare regole per le auto aziendali stesse), lasciare che le singole filiali si arroghino il potere di ampliare quelle stesse regole, fermo restando che sono le regole che tutti dobbiamo rispettare. Poi, però, ogni Paese applica i propri criteri.
In aggiunta ai fattori di cui sopra, serve ricordare che le diverse regolamentazioni nazionali influiscono sulla costruzione della car policy, influenzando al contempo i metodi di acquisto. Lo dimostra il fatto che ci sono filiali in Europa dove le auto sono acquistate e che, quindi, non sono orientate al noleggio.
Parlando di metodo d'acquisto, il nostro parere è che non costituisca un criterio da inserire necessariamente nella policy.
Questo perché la gestione della flotta - di cui la car policy rappresenta una parte - può essere soggetta a modifiche nel caso di una struttura come

la nostra, che è appunto una multinazionale.
Ritorna così la questione della rilevanza di inserire all'interno del documento di car policy i criteri e non le specifiche.
Queste ultime rappresentano infatti un punto su cui ci si trova spesso a confrontarci, proprio perché nel recente passato l'esplosione dell'utilizzo delle auto aziendali ha contribuito alla definizione di policy rigide, in cui troviamo vincoli che non consentono una gestione flessibile ed efficiente della flotta. Questo a mio giudizio è un po' un elemento cardine per iniziare a creare efficienza, senza bisogno di modifiche nel tempo".

CONSIDERAZIONE

"I criteri di massima accennati rappresentano così a maggior ragione quelle famose 'regole scritte nella pietra', per cui un dipendente di ieri e di oggi riceve un uguale trattamento.

L'EVOLUZIONE AZIENDALE

"Il grosso problema che stiamo affrontando è legato al cambiamento della struttura aziendale, che nel nostro caso avviene molto rapidamente, proprio perché la logica della grande multinazionale prevede acquisizioni di brand e aziende. La conseguenza è che le strutture cambiano, si creano figure e necessità nuove ed è chiaro che questi elementi impattano inevitabilmente sulla policy.
Lo scorso anno, ad esempio, abbiamo promosso un progetto che ha sostituito il modo di utilizzo di una parte della flotta e, quindi, si è creata di fatto una piccola modifica alla policy, che siamo stati costretti ad adottare. Se avessimo avuto uno strumento più flessibile, avremmo addirittura potuto semplicemente, ricorrendo a una appendice, andare a inserire tutta la struttura nuova. Avrebbe reso la cosa più facile".

I FEEDBACK

"Si richiamano un po' agli obiettivi: la car policy deve avere molto chiari gli scopi della singola azienda, che definisce i propri.
C'è quella che tiene conto del saving, efficientando i costi e razionalizzandone l'utilizzo; c'è poi l'azienda come la nostra dove l'assegnazione e la creazione della policy tiene conto di chi siamo, (luxury brand), quindi tra gli obiettivi ha anche quello di creare una customer satisfaction molto ele-

vata. I feedback per noi sono un evidente obiettivo".

CONSIDERAZIONE

Più in generale, davanti a un foglio bianco, dobbiamo capire quale elemento vogliamo inserire nella car policy e di conseguenza come costruirla, perché un documento che tiene conto fondamentalmente dei costi prenderà una direzione, un altro che mira alla customer satisfaction ne avrà una, magari, leggermente diversa.

COSTI

"Gli elementi poi si integrano perché non credo esista azienda che possa permettersi di costruire una policy senza tenere conto dei costi. È un criterio sul quale credo che nessuna impresa possa prescindere, neppure quella che ha maggiori opportunità dal punto di vista economico.
Noi comunque riteniamo che la car policy sia un fattore 'di attrattiva' quando dobbiamo prendere in considerazione nuove assunzioni. Ci crediamo perché, come azienda del lusso, abbiamo diverse relazioni commerciali con i clienti e anche la vettura deve rispecchiare l'immagine aziendale.
Non ultimo, ci sono aziende che possono fare una scelta puramente dal punto di vista salariale e altre che, sul benefit, possono decidere di creare un metodo di attrazione. Come noi. Anche se attualmente lo stiamo rivedendo, come tutti".

INFRAZIONI E SANZIONI

"Non le abbiamo nella policy, ma stiamo lavorando per inserire questo aspetto: se un driver è recidivo nel prendere la stessa multa per X volte l'anno, il suo va inteso come un comportamento scorretto. Questo deve essere scritto da qualche parte. Certamente vale la regola del buon senso, ma se un driver prende una multa e non sono previste sanzioni aggiuntive, dal suo punto di vista sarà naturalmente indotto a ritenere che, anche se anche ne prende tantissime in un anno, non ci sia alcun problema. Su questo punto non sono d'accordo, perché comunque si tratta di una persona che rappresenta l'azienda.
Tale riflessione si inserisce nel campo delle regole in base alle quali ogni azienda definisce i propri criteri. Si tratta tuttavia di indicazioni specifiche e decisamente particolari, che esulano dai criteri generici/generali su cui si costruisce una car policy".

ALIMENTAZIONI

"A breve, inseriremo nella nostra flotta il primo ibrido premium e stiamo finalmente spingendo su questa alimentazione perché credo che i tempi comincino a essere maturi, anche in virtù di leggere modifiche alla policy.

Non siamo ancora riusciti a farlo, ma si potrebbe pensare di introdurre nella policy stessa benefici legati all'alimentazione elettrica, ovvero offrire incentivi alla persona che decide di ordinare l'ibrido. Noi infatti non abbiamo necessità di un full-electric.

Le risposte, in questo senso, le fornisce il noleggio. Non abbiamo ancora visto 'quotazioni aggressive' in maniera particolare sull'ibrido. E sull'elettrico c'è ancora veramente poco.

Noi venivamo da una situazione particolare, nella quale avevamo in flotta due brand automobilistici (frutto di un accordo internazionale).

È stata una soddisfazione personale aver in parte smontato questa situazione e una piccola vittoria, perché ritengo che per la nostra realtà e per il tipo di flotta che abbiamo in Italia, fosse uno spreco non aprire ad altri fornitori.

Si potrebbe ad esempio pensare di assegnare qualche punto percentuale in più sul valore dell'auto come opportunità. Il giro di boa sarà il 2020 con l'Euro 7, termine rispetto al quale dobbiamo arrivare pronti.

Non possiamo pensare che la car policy nel 2020 non preveda già cambi di alimentazione.

Quindi, siccome oggi ci sono tante persone che si spostano, si sta un po' rivedendo la logica della car policy, che una volta fondamentalmente impostava solamente il numero delle auto che si potevano comprare, mentre oggi, invece, deve diventare lo strumento che gestisce la mobilità di un'azienda. Questa è la vera novità. Prendiamo l'esempio delle auto in pool: nella policy andranno inseriti i criteri per la gestione e l'utilizzo, cioè chi può e chi non può usarla, quando e perché.

STRUMENTI DI CONTROLLO

"Una delle due società di noleggio a cui ci appoggiamo li monta di default sui veicoli consegnati, ma per noi sono silenti, cioè nè raccogliamo né elaboriamo alcun dato. Io non sono per nulla contrario, anzi penso che le black box saranno uno spunto per il riaggiornamento della policy che, oltre

all'ibrido, dovrà tener conto di questi strumenti.
La policy deve veramente trasformarsi da 'quale auto posso comprare' a quale formula si attaglia meglio al tipo di utilizzo.
Dobbiamo anche pensare che probabilmente avremo una policy che dovrà essere modificata per permettere a molte più persone dell'azienda di accedere a strumenti di mobilità, che non significherà più solamente assegnazione dell'auto aziendale. Altrimenti si rimane sullo stesso concetto: 'ti do il benefit che vale tanto, ce l'hai, e fine dei giochi'.
Io faccio parte della generazione che è ancora legata alla vettura, ma bisogna capire che l'azienda sta evolvendo e le nuove generazioni avranno molto meno questa necessità.
Quindi, definire la car policy come uno strumento di customer satisfaction e pensare di offrire un livello 'alto' di vetture oggi ha ancora senso, ma per le nuove generazioni non è detto che l'auto avrà lo stesso appeal e, quindi, dobbiamo pensare che potranno esserlo altri metodi di mobilità, creando ad esempio accordi con le società di car sharing o anche un car pooling aziendale.
Tutte cose che oggi sono poco praticate perché c'è ancora la preferenza dell'auto personale aziendale".

TRAGUARDI FUTURI

"Il mio obiettivo è arrivare a riscrivere la car policy da zero - studiando come l'azienda vuole gestire la mobilità dei suoi dipendenti -: spero e credo che sarà opportuno farlo pensando che il futuro non sarà più quello che è oggi, ma la gestione di qualcosa di differente in cui comunque deve esserci anche uno strumento di benefit.
Nel nostro caso, lo ripeto, l'80% (o forse più) sono vetture in benefit, quindi non parlo di un'auto di servizio, retta ovviamente da una logica differente.
Il benefit, in quel senso, può tuttavia benissimo essere anche tutt'altro, ossia ad esempio avere la vettura quando serve, e la car policy non potrà non tenerne conto. A tutto beneficio del TCO.
Il fleet manager, secondo me, deve accogliere la sfida della gestione efficiente della flotta. Il fleet manager era visto - e in parte lo è ancora - come la persona che compra o comunque che assegna l'auto alle persone. No, è ben'altro, ma dobbiamo crederci noi

per primi che facciamo questo lavoro. Il fleet manager deve creare una struttura efficiente, che funzioni, che permetta di andare a verificare quali sono i costi, che permetta di dire se una vettura ha un senso, o se per quel gruppo ha senso, ad esempio, promuovere un car pooling. O per quel tipo di funzione possiamo pensare a un accordo per il car sharing, anche privato (ossia che genera un beneficio sull'uso non lavorativo).
Credo tuttavia che ci sarà un periodo abbastanza lungo di transizione. Non è da pensare che già da domani non ci saranno più auto assegnate.
Da noi comunque ci sono parecchi neolaureati che, come prima cosa quando arrivano in azienda, mi chiedono quale auto avranno. Ne dovranno quindi cambiare un po' prima di passare a un sistema differente, anche perché parliamo di persone che si muovono, magari anche molto spesso. Io credo che anche l'ibrido sarà solo un passaggio, poi il full electric diventerà una realtà.
Probabilmente, anzi, ci sono delle realtà tra le nostre filiali nelle quali gli EV cominciano ad avere senso. Proprio recentemente leggevo il listino annunciato di Tesla Model 3, che ha rispettato le aspettative in termini di costi".
"Il 2020 rappresenterà la cartina di tornasole di quanto crediamo in queste cose (o meno). Ho la sensazione - assolutamente personale - che le Case produttrici siano molto più avanti di ciò che ci stanno facendo vedere. Ritengo che uscire con modelli nuovi puntando sul diesel sia una mossa ancora oggi importante dal punto di vista commerciale, ma, allo stesso tempo, sono fortemente convinto che, sotto sotto, quello che poi verrà spinto sarà un altro tipo di propulsore. Personalmente, sono tra quelli che credono che le nuove motorizzazioni non saranno diesel e iniziano a pensare alle propulsioni alternative. Poi è vero che ci riferiamo ad aziende nelle quali la rotazione delle vetture va dai tre ai quattro anni di media, se non addirittura due.
Ed ecco allora che noi siamo un po' 'borderline' in una fase di acquisto in cui può essere ancora conveniente rimanere sui diesel.
Oggi siamo di fronte a un livello di tecnologia probabilmente molto più evoluto di quel che si pensava in termini di opportunità, ma in termini di utilizzo in realtà siamo molto indietro.

Non siamo nemmeno noi così capaci e così veloci nell'adattamento. 'L'uomo di successo è quello che si adatta più velocemente al cambiamento', diceva Darwin, detto questo alla fine abbiamo i limiti dell'essere umano. Può darsi che le generazioni a venire cambino anche questo approccio.
C'è da considerare che non ci sono solo le leggi da cambiare, ma anche l'organizzazione delle città, il modo in cui facciamo le cose, ecc".

Terza intervista: AZIENDA CHARLIE

FLOTTA

"In flotta abbiamo vetture e veicoli commerciali che sono guidati generalmente da tecnici. Questi ultimi sono mezzi a totale uso professionale, che quindi si muovono dal lunedì al venerdì. E si tratta di furgoni.
Invece le vetture sono a uso promiscuo, vengono lasciate al dipendente tutta la settimana, compreso il weekend, e utilizzate per motivi sia aziendali che personali con tassazione del relativo fringe benefit".

LA STRUTTURA DELLA CAR POLICY

"Il nostro documento di car policy è unico, con un modulo sottoscrizione conducente in cui lo stesso dichiara di mantenere comportamenti assolutamente civili nell'ambito della guida, ovvero di non utilizzare la vettura sotto l'effetto di stupefacenti, di alcol, ecc.
Dopodiché c'è la car list, che è l'elenco delle vetture disponibili. Noi teniamo separati questi due documenti, perché la car policy - rinnovata ogni tre anni circa - vale per ogni driver, mentre la car list vale per tutta l'azienda. Ovvero non è individuale, ma si riferisce a gruppi di persone.
Quanto ai documenti con appendici, li vedo difficili da gestire. Preferisco intervenire nel corso della 'vita contrattuale'.
Poi, evidentemente, entriamo abbastanza in profondità: andiamo a chiedere al driver quanti punti aveva sulla patente all'atto della prima acquisizio-

ne dell'auto, quanti punti ha oggi e, nell'ambito del documento di policy, abbiamo riportato che qualsiasi variazione di detti punti deve essere tempestivamente comunicata all'ufficio del personale.
Questo a manleva del fatto che qualcuno potrebbe perdere l'abilitazione alla guida e dire "non mi avete chiesto di aggiornarvi". Quindi, siccome dal punto di vista assicurativo qualche problema ci può essere perché il driver è l'assegnatario del veicolo (mentre tu, come azienda, sei il titolare del contratto e quindi è responsabilità tua aver consegnato un veicolo a una persona non abilitata alla guida) noi chiediamo sempre copia della patente di guida e dichiarazione dei punti".

ALIMENTAZIONI

"Dipende da che cosa si intende inserire e da come vengono utilizzati i veicoli.
Chi lavora per micro-aree, quindi ha percorrenze cittadine molto elevate, potrebbe pensare giustamente a un contenimento dei consumi e delle emissioni con modelli ibridi, che però sono assolutamente inadeguati per costi e consumi sulle lunghe percorrenze autostradali.
Quindi l'utilizzo dell'ibrido deve essere riservato al driver con poche percorrenze extraurbane e molte urbane, che potrebbe addirittura spingersi su un elettrico puro.
Chi invece lavora per macro-aree, come nel nostro caso, è obbligato a rimanere sui motori termici e a non 'scivolare' sulla parte più 'verde' e più economica perché sulle lunghe percorrenze diventerebbe sconveniente. Questo perché un motore elettrico trascinato da un motore termico (e viceversa), se in città ha un senso perchè con frenate e ripartenze provvede in parte alla ricarica delle batterie, in autostrada consuma come un 1.8 benzina (perché lo è). Quindi su una percorrenza dai 10mila km in su non è conveniente".

MONITORAGGIO DEI DRIVER

"Analizziamo i driver e il loro comportamento, verificandone i consumi, le sanzioni che vengono a loro elevate durante la guida e ne incentiviamo atteggiamenti virtuosi. Questo perché normalmente in Italia si tende a disincentivare i comportamenti non virtuosi, invece noi vogliamo, al contrario, premiare quelli virtuosi.
Internamente, abbiamo promosso

una statistica di sanzioni stradali, che viene fatta analizzando anche il profilo della persona. Nel momento in cui la persona stessa è un 'sanzionato seriale' per gli eccessi di velocità, misuriamo la situazione e, successivamente, gli proponiamo un periodo di training - proprio sulla base dei suoi comportamenti alla guida -.
Lo affianchiamo a un istruttore, facciamo una prima analisi dei suoi comportamenti - consci o inconsci - e poi, per un determinato periodo di tempo, non lunghissimo, gli chiediamo di comportarsi a norma di codice. Dopodiché l'istruttore risalirà in auto con lui, misurerà nuovamente quello che sta facendo e poi ci dirà se c'è stato un miglioramento o meno. Noi lo leggeremo dai consumi, dalle sanzioni dell'anno successivo, da eventuali sinistri che dovessero vederlo coinvolto. Viceversa i virtuosi sono già persone che di per sé guidano con una certa delicatezza e con una attenzione che non incentiva i consumi. Generalmente si tratta di driver che non hanno grandi consumi, che hanno buone percorrenze e che hanno pochissimi sinistri nell'arco della vita dell'auto.
In quel caso non vediamo la necessità di una ripresa del training, che può invece essere utile per chi dimostra di non seguire i consigli. Chi sembra seguire i consigli a titolo di virtuosismo viene inviato a un corso, un piccolo 'contest' sulla riduzione dei consumi con percorrenze in circuito, dove chiediamo di rimanere sotto certe medie. Alla fine proponiamo un piccolo Award, che è un oggetto e un diplomino in cui si dice che il driver guida in modo parsimonioso, attento e accurato, e quindi permette all'azienda, al noleggiatore, al Costruttore dell'auto di ricavare soddisfazioni".

Per motivi di privacy, nei testi di questo capitolo non abbiamo citato i nomi degli intervistati e delle rispettive aziende. Li abbiamo dunque identificati con le prime tre lettere dell'alfabeto Nato.

CAR POLICY: LA "VISION" DEL COSTRUTTORE

Introduzione

Le formule di acquisizione dei veicoli, le fasce di assegnazione, la riduzione dei consumi e delle emissioni. E ancora, la sensibilizzazione e la formazione del driver sugli stili di guida più consoni da adottare.
Tutti questi aspetti, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, concorrono alla costruzione della car policy aziendale.
All'interno di quest'ultima, però, i protagonisti assoluti rimangono loro. I modelli. Ovvero, le vetture e i veicoli commerciali che i dipendenti dell'impresa, grande o piccola che sia, andranno ad utilizzare quotidianamente sulle strade.
Ecco perché le Case auto, con la loro offerta di prodotto, giocano un ruolo fondamentale nell'elaborazione della cosiddetta "car list" e, di conseguenza, nell'essenza finale della car policy stessa.
Quali tipologie di veicoli servono a quella particolare azienda? Quali allestimenti? Quali motorizzazioni? Quali alimentazioni? La scelta può essere determinata da vari fattori, in primis se i veicoli in questione verranno utilizzati esclusivamente per uso lavorativo o "di pool", oppure saranno assegnati in fringe benefit ai singoli driver.
I Costruttori hanno ben presente tutto ciò e, non a caso, sempre più scelgono di "approcciare" il mondo corporate con un'offerta dedicata in termini di equipaggiamenti, di formule e di servizi. Lo fanno, naturalmente, in partnership con le società di noleggio, ma anche attraverso una relazione diretta con i Fleet Manager, che si concretizza tramite l'attività dei "Key Account" sul

territorio e l'organizzazione di eventi pensati per presentare e far provare le auto agli stessi responsabili dei parchi auto aziendali.
Ecco perché, nel nostro approfondimento sulla car policy, non poteva mancare il punto di vista di una Casa. Nello specifico, vi proponiamo la "vision" di uno dei brand in questo momento più dinamici e che più sta puntando, a livello strategico, sul comparto B2B: Kia Motors.
Che, nella sua offerta, tiene conto dei parametri principali su cui si fonda una buona car policy aziendale. In primis, saving e riduzione dell'impatto ambientale.
"Kia Motors è da sempre impegnata nel contenimento dei consumi e delle emissioni. Inoltre, già dalla fase di progettazione si tiene conto dell'utilizzo possibile delle vetture e delle spese relative. In questo modo si lavora costantemente per limitare il 'costo del possesso' dei nostri veicoli" spiega **Gustavo De Cicco**, Fleet & Remarketing Manager di Kia Motors Italia.
Che poi si sofferma su un altro aspetto fondamentale, ovvero la gestione (e la salvaguardia) dei valori residui dei modelli che vengono inseriti nelle flotte.
"Le nostre politiche commerciali sono sempre state improntate ad una vendita sana, direttamente al cliente, privato o azienda che sia. Non ricorriamo a forzature di fine mese o ad 'inflottamenti' fittizi. Non sono presenti fenomeni di turbativa del mercato come le importazioni dall'estero. Ma, soprattutto, tutte le nostre vetture hanno 7 anni di garanzia. Ciò implica che anche una vettura Kia usata molto spesso è ancora coperta dalla garanzia originale, il che tranquillizza un eventuale secondo acquirente. Il nostro programma ufficiale di vetture usate si fonda per l'appunto su questo principio e si chiama 'KIA 3to6', proprio ad indicare gli eventuali anni residui di garanzia".

La gamma

"Attualmente copriamo una gamma completa di veicoli, dalle city-car sino alle vetture di segmento D come Optima e Sorento, siamo alle soglie del lancio della nostra prima Gran Turismo, la Stinger, e non dimentichiamo che abbiamo un'offerta molto articolata di Crossover e Suv. Kia Motors è quindi in grado di soddisfare tutte le molteplici esigenze delle aziende. Anche in termini di nuove tecnologie siamo

all'avanguardia e possiamo andare incontro alle numerose richieste di nuove motorizzazioni, avendo in gamma vetture full electric, ma anche ibride e plug-in" introduce Gustavo De Cicco, parlando dell'ampia offerta di prodotto del brand.
L'ultima arrivata in casa Kia è la **Stonic**, modello che si inserisce in un segmento sempre più ambito nelle car policy, quello dei B-Suv.
Il design originale della vettura, che comunque rispetta i "crismi" principali e più moderni del brand - con doverosa citazione della calandra "tiger noise" e del montante C a ponte - è il plus che la Casa coreana vuole presentare su un mercato promettente e sempre più competitivo.
Il livello di tecnologia, poi, è elevatissimo: a giocare un ruolo fondamentale in questo ambito, è soprattutto il sistema di infotainment (di serie sulla radio da 7" Floating, ma disponibile anche sul Navigation System), che è compatibile con gli standard Apple CarPlay e Android Auto.
Tra le altre dotazioni utili al driver, da segnalare i sedili riscaldati, il Cruise Control Adattivo e la chiave elettronica.
In ambito di sicurezza, in aggiunta, il nuovo Suv compatto coreano offre un gran numero di Adas: Autonomous Emergency Braking (a cui si aggiunge la funzione di riconoscimento pedone), Forward Collision Alert, Blind Spot Detection, Rear Cross Traffic Alert e Lane Departure Warning System.
A evidenziare ulteriormente la vocazione "da car policy" della Stonic, infine, pensano i propulsori. Si comincia con il piccolo (ma potente) 1000 T-GDI (Turbocharged gasoline direct injection) da 120 Cv, per poi proseguire con il 1.4 MPi da 100 Cv (sempre a benzina) e il 1.6 CRDi (diesel) da 110 Cv, che rappresenta il clou per l'ambito "fleet". Tutti i motori sono dotati del sistema Stop&Go. A completare l'offerta, c'è infine il 1.2 MPi da 84 Cv, pensato specificatamente per i neopatentati.
In generale, la gamma Kia offre un'ampia scelta ai responsabili dei parchi auto aziendali.
A cominciare dalla **Sportage**, ovvero la best-seller della Casa nel comparto B2B e, in generale, una delle principali leader all'interno della classifica delle vendite nel segmento C-Suv.
Nel 2016, è arrivata la quarta generazione del modello, rinnovata nel design e migliorata, in particolare, negli interni, che presentano maggiore spazio e tecnologia rispetto alle progenitrici.

In termini di propulsori, spicca un "grande classico di Kia", il 1.7 turbodiesel da 115 Cv, best-seller della gamma, abbinato al cambio manuale a 6 marce, oppure da 141 Cv, abbinato al cambio DCT.
Poi, c'è la **Optima**, grande novità degli ultimi mesi. Disponibile sia in versione Sedan, sia Sportswagon, questo modello, appartenente al segmento D, punta in maniera particolare sull'eleganza e sul comfort. Un vero e proprio biglietto da visita per i driver aziendali. La berlina presenta la motorizzazione 1.7 CRDi da 115 Cv e l'allestimento Class, mentre la variante station wagon ha lo stesso allestimento, con il propulsore diesel da 141 Cv.
A sottolineare la vocazione green di Kia, pensata per venire incontro alle esigenze di riduzione delle emissioni dei parchi auto, la berlina e la wagon presentano anche una motorizzazione ibrida plug-in, equipaggiata con un motore 2.0 benzina aspirato e una potenza complessiva di 205 Cv (di cui 154 Cv forniti dal motore termico) e in grado di percorrere oltre 50 km in modalità esclusivamente elettrica.
L'alimentazione ibrida plug-in, a partire dai primi mesi del prossimo anno, caratterizzerà anche un'altra delle ultime new-entry di Kia, il crossover compatto **Niro**, altro modello rilevante per la Casa in ottica flotte e già sul mercato con una variante ibrida.
Il cuore del sistema della Niro ricaricabile alla presa di corrente sarà il già noto 1.6 GDI a benzina da 105 Cv, affiancato da una nuova unità a zero

La nuova Kia Optima Sportswagon

emissioni potenziata a 60,5 Cv, in grado di sviluppare insieme 141 Cv.
Infine, nell'offerta di Kia pensata per le car policy c'è una coppia di grandi classici. In primis, la **Cee'd**, compatta di segmento C dall'alto contenuto tecnologico e pensata anche e soprattutto per i lunghi viaggi. Poi la **Carens**, ovvero l'MPV della famiglia della Casa coreana omologato per il trasporto di 7 persone e con una capacità complessiva di carico fino a 1.650 litri. Ideale per chi ha bisogno di spazio e versatilità, ma allo stesso tempo non può permettersi di trascurare il design e l'immagine.
Infine, scendendo di segmento, ci sono **Picanto** e **Rio**, recentemente uscite con le rispettive nuove generazioni. Senza dimenticare **Stinger**, ovvero la prima Gran Turismo del brand che sta per arrivare sul mercato, **Sorento** e **Soul**. Quest'ultima è un altro simbolo dell'orientamento della Casa coreana verso il contenimento delle emissioni, dato che è stato il primo modello di Kia a presentare sul mercato una versione al 100% elettrica.
Parecchie novità, poi, sono in programma per il prossimo anno, come anticipa De Cicco. "Nel corso del 2018 vedranno la luce alcune importanti novità in termini di motorizzazioni e di prodotto, che avranno un diretto impatto sulla clientela aziendale. Dalla seconda metà dell'anno è infatti prevista la commercializzazione della **nuova Kia Cee'd**, la vettura media di Kia Motors, con motorizzazioni e linee completamente rinnovate.
Introdurremo con Cee'd anche un nuovo motore diesel che sarà declinato in tre potenze come risposta diretta alle nuove normative Europee Euro 6C. Un'altra importante novità per la clientela aziendale riguarda l'offensiva sulle motorizzazioni ibride ed elettriche.
Arriverà un nuovo modello **full electric, la Niro**, che affiancherà le vetture hybrid e plug-in attualmente in commercio e la Soul EV Long Range Battery andrà ad affiancare l'attuale, fornendo un'aumentata autonomia.
Da ultimo, ma non per questo meno importante, il nostro modello top seller, Kia Sportage, per il quale sono previsti interventi tecnologici che miglioreranno ulteriormente prestazioni e consumi".

L'offerta dedicata

Per alimentare la sua "offensiva flotte" Kia, nel giugno scorso, ha lanciato

per la prima volta nella sua storia una "gamma nella gamma" dedicata al mondo corporate: Kia Business Class. Una soluzione su misura per il mondo fleet e il Nlt, ma anche per i liberi professionisti e (perché no) i privati.
Obiettivo: soddisfare i desideri dei clienti che usano la propria vettura per ragioni lavorative, sia che siano destinati a passare molte ore al volante sia che ne facciano un vero e proprio biglietto da visita.
Protagoniste di questa offerta sono i modelli e le motorizzazioni della Casa più indicati per chi percorre molti chilometri: dalla Cee'd (in versione Sedan o Sportswagon) con il 1.6 CRDi (da 110 Cv o 136 Cv), alle Carens, Sportage ed Optima (berlina o wagon) con il 1.7 CRDi da 141 Cv.
Disponibili sia il cambio manuale a sei marce, sia il DCT a doppia frizione a sette rapporti.
Per Carens, Cee'd SW e Sportage, inoltre, c'è l'opportunità dell'omologazione autocarro N1 5 posti. I contenuti di serie puntano a interpretare al meglio il concetto di "Business Travel": cerchi in lega, luci diurne a Led, Start&Stop, supporto lombare, Navigation System con Mirroring (compatibile con Apple CarPlay ed Android Auto), Bluetooth con riconoscimento vocale, Connected services e 7 anni di aggiornamento mappe gratuito, Smart Key, Cruise Control, sensori di parcheggio posteriori, fendinebbia, sensore luci e Cornering Lamps. Il meglio, dunque, per chi viaggia per lavoro.
"La gamma Business Class che abbiamo introdotto nel corso del 2017 rappresenta proprio lo spirito di vicinanza di Kia al mondo delle flotte. Abbiamo condensato in un'unica versione tutto quanto richiesto dal cliente aziendale, senza dimenticare nulla: design, comfort, tecnologia ed assistenza alla guida. Il tutto ad un costo limitato e altamente vantaggioso per il cliente. Inoltre, per le pmi che acquistano in concessionaria, abbiamo completato la nostra offerta con prodotti come il Kia Renting ed il K-Lease, un nuovissimo full leasing finanziario" commenta De Cicco.
Perché il modello e gli equipaggiamenti più adatti devono gioco forza "sposare" la formula di acquisizione più adeguata alle esigenze delle aziende. Proprio questo binomio è uno dei punti cruciali di tutte le car policy. E, in tale contesto, oggi il noleggio, come sappiamo, è di gran lunga la scelta più conveniente.

SUMO PUBLISHING

Sumo Publishing è la casa editrice che dal 2004 pubblica ***Fleet Magazine***, il mensile di riferimento per i settori dell'autonoleggio e della gestione delle flotte aziendali, l'unica a fregiarsi del patrocinio di **ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici).

È presente anche su Internet con le piattaforme ***fleetmagazine.com*** e ***dealerlink.it***, quest'ultimo riservato primariamente al canale dei concessionari auto.

Dal 2015, per il tramite della testata *Fleet Magazine*, organizza ogni anno un evento a carattere nazionale, ***Fleet Motor Day***. In egual modo collabora con l'Osservatorio **Top Thousand** nella compilazione di survey che ruotano intorno ai temi di maggior interesse per gli operatori della business mobility.

www.fleetmagazine.com

www.dealerlink.it

FInito di stampare nel mese di novembre 2017
da Prontostampa Srl - Verdellino (BG)

con il patrocinio di