



NLT & RAC

Mentre l'automotive nel suo complesso paga ancora un pesante dazio alla crisi, i player del noleggio si apprestano a chiudere un anno all'insegna della crescita. Dimostrando che anche la congiuntura più difficile può essere gestita, se si sanno proporre ai clienti soluzioni innovative, flessibili e all'insegna del saving. Bilanci 2011 e prospettive per il 2012 nelle voci dei protagonisti.

36 **ALD** AUTOMOTIVE **37** **ARVAL** **38** ALPHABET
& ING CAR LEASE **41** ATHLON CAR LEASE **42**
AVIS **43** BBVA **44** BUDGET **45** CAR SERVER
46 DRIVE SERVICE **47** EUROPCAR **48** GE CAPITAL
49 HERTZ **50** LEASEPLAN **51** LEASYS **52** LOCAUTO
53 MAGGIORE RENT **54** MERCURY **55** MOVERS
56 PEUGEOT RENTING **57** PROGRAM **58** TRUCK
SOLUTIONS **59** VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Una gestione attenta ma propositiva del business del Nlt: in un periodo di stagnazione del mercato, **ALD Automotive** segue questa strategia. E ottiene risultati di rilievo.

“Contiamo di chiudere l'anno con oltre 97mila auto in flotta - spiega **Andrea Badolati**, amministratore delegato della società -, grazie agli oltre 30mila ordini effettuati. Per il 2012 prevediamo scenari in linea con il 2011, ossia di moderata crescita. Continueremo a investire su prodotti innovativi, che siano utili per i clienti e per noi distintivi e differenzianti, e a sviluppare nuovi canali di vendita che semplifichino ancora di più l'accessibilità al servizio”.

Un approccio “customizzato”

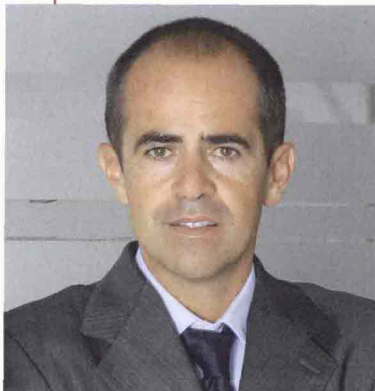
Per promuovere un approccio sempre più consulenziale, negli ultimi mesi la società di noleggio del Gruppo Société Générale ha effettuato un'importante riorganizzazione interna (vedi Fleet Magazine 75 - ndr): da sottolineare, in particolare, proprio l'arrivo di Badolati, che ha raccolto il testimone di Laurent Saucé, e la definizione di nuove direzioni. “Prima fra tutte - prosegue l'amministratore delegato - la direzione Strategic Account & Marketing che, grazie ai nuovi prodotti e servizi in fase di lancio e allo sviluppo di soluzioni che favoriranno un approccio sempre più ‘customizzato’, potrà garantire un business profittevole, nel rispetto di una politica di sviluppo della partnership con i nostri clienti”. Nel 2012, secondo Badolati, ci saranno “grandi opportunità di collaborazione tra noleggiatori e Case auto sia nella promozione dei nuovi prodotti che nel supporto alla rete di distribuzione. Crediamo inoltre nella creazione di un modello di business dedicato ai concessionari, per i quali è stato creato un prodotto di Nlt studiato per andare incontro alle esigenze dei loro clienti”.

ALD AUTOMOTIVE

QUANDO IL CLIENTE È PARTNER

Investire su nuovi prodotti e nuovi canali di vendita, per offrire un approccio ancora più **personalizzato** e consulenziale: è questa la priorità della società di noleggio del Gruppo Société Générale

di Marco Castelli



Andrea Badolati

Crediamo nella creazione di un modello di business dedicato ai concessionari, per i quali è stato creato un prodotto di Nlt ad hoc.

Soluzioni informatiche

In quest'ottica, modularità del servizio e prossimità dell'offerta rappresentano elementi chiave per **ALD Automotive**, che sta implementando soluzioni informatiche innovative. “Il nostro software Focus OnLine - sottolinea ancora Badolati - oggi permette anche di monitorare ed estrarre i dettagli

relativi agli interventi di manutenzione, autorizzati o fatturati, facilitando un controllo a 360 gradi. A questo si aggiunge l'assistenza ai driver in caso di guasto dell'auto per aggiornarli, attraverso l'invio di sms, sul processo di riparazione. Sempre all'interno di Focus OnLine, una novità riguarda la ‘Gestione degli pneumatici’, che consente di monitorare costantemente il numero delle gomme normali e termiche previste dal contratto, oltre che il resoconto di quelle già utilizzate. Le tecnologie ‘Advanced call routing’ e ‘Computer telephony integration’ fanno sì invece che il sistema telefonico si interfacci direttamente con il nostro CRM e fornisca un servizio personalizzato”. Il 2012, infine, sarà anche l'anno del lancio ufficiale dell'elettrico, una novità potenzialmente interessante per **ALD Automotive** che, va sottolineato, ha già sviluppato **ALD Bluefleet**, un programma internazionale volto ad assistere i clienti nella gestione ecocompatibile della flotta. “Questo è un periodo di transizione per l'elettrico - conclude Badolati -: se ne parla molto, ma c'è scarsità di prodotto ed è difficile avere a disposizione modelli da far testare ai clienti. Però stiamo cominciando ad ampliare gli ordini alle Case auto e ci saranno lanci di nuovi modelli, alcuni dei quali particolarmente interessanti: questo potrebbe lasciar intravedere una nuova frontiera anche per il noleggio a lungo termine”.