

COMUNICATO STAMPA

10/05/2022

**MOBILIZE PRESENTA I SUOI OBIETTIVI AMBIZIOSI A LIVELLO DI
SERVIZI E TECNOLOGIA E PUNTA AL 20% DEL FATTURATO DEL
GRUPPO RENAULT NEL 2030**



- Mobilize apre la strada alla trasformazione del Gruppo Renault nella nuova catena del valore della mobilità, confermando il suo obiettivo di rappresentare il 20% del fatturato del Gruppo nel 2030.
- Costruendo il suo modello sul principio VaaS (*Vehicle-as-a-Service*), Mobilize ribalta la classica equazione dell'industria automotive, partendo da servizi che rispondono alle esigenze dei clienti per arrivare al prodotto.
- Mobilize implementa un ecosistema software integrato, basandosi sulle sue filiali specializzate nella mobilità.
- Mobilize consolida i legami con RCI Bank and Services, che diventa Mobilize Financial Services, accelerando le attività di locazione operativa, assicurazione e pagamenti.
- Grazie all'utilizzo dei dati, Mobilize può proporre servizi di mobilità, energia, finanziamento, assicurazione, pagamenti, manutenzione e ricondizionamento, nonché ridurre il TCO (*Total Cost of Ownership*) per i suoi clienti.
- Questi servizi sono ancora più efficaci, se basati sui veicoli appositamente progettati per le nuove mobilità dal team di Mobilize.
- Questa strategia consentirà a tutte le attività di Mobilize, tranne per quella di Mobilize Financial Services, di raggiungere una redditività a due cifre entro il 2027, con l'obiettivo di un margine operativo in pareggio nel 2025.

A Gennaio 2021, il Gruppo Renault ha presentato il piano Renaulution, che si prefigge lo scopo di trasformare il Gruppo in un'azienda competitiva, tecnologica e responsabile e di posizionarsi, grazie a Mobilize, nella nuova catena del valore della mobilità.

Mobilize presenta oggi la sua strategia per proiettare il Gruppo oltre il settore automotive, generare ricavi ricorrenti e raggiungere l'obiettivo di realizzare il 20% del fatturato del Gruppo Renault entro il 2030.

Un business model dedicato ai servizi per rispondere alle sfide della mobilità

In un contesto di grandi cambiamenti per l'industria automotive, Mobilize sviluppa un nuovo business model basato sul principio VaaS (*Vehicle-as-a-Service*), con un'offerta completa incentrata su un ecosistema software integrato.

Concentrandosi sull'uso piuttosto che sulla proprietà, Mobilize offre, partendo dal veicolo, servizi che consentono di soddisfare tutte le esigenze con soluzioni di mobilità più facili, più accessibili, più ecologiche e più convenienti.

«Mobilize vende servizi e non veicoli, approccio che consente di generare ricavi ricorrenti e di ridurre il TCO per i nostri clienti. Abbiamo scelto di coprire gli elementi della catena del valore della mobilità che hanno il maggior potenziale di crescita e margine. Pertanto, con il modello VaaS e basandoci su un ecosistema software integrato, proponiamo una gamma di servizi che vanno dalle soluzioni di finanziamento all'assicurazione, passando per l'energia e la manutenzione. Il veicolo diventa una piattaforma di servizi, consentendo di triplicare il fatturato generato nel corso del suo ciclo di vita.» specifica **Clotilde Delbos, CEO di Mobilize.**

Il modello di Mobilize si basa su quanto segue:

- **Un ecosistema software completamente integrato** che consente, a partire dal veicolo (*Software Defined Vehicle*), di offrire tutti i servizi ai clienti privati e professionali. Questo ecosistema farà leva sui componenti tecnologici già resi operativi dalle filiali di Mobilize¹. Tramite le sue filiali e il Gruppo Renault, Mobilize ha accesso a oltre 600 sviluppatori, che gli consentiranno di lanciare una prima versione del *Software Defined Vehicle* già dal 2023.
- **Veicoli dedicati:** Mobilize sviluppa i propri veicoli, al 100% elettrici e appositamente progettati per un uso dedicato, condiviso e intensivo. Benché i servizi Mobilize siano indipendenti dalla Marca o dai suoi modelli, i veicoli Mobilize consentono agli operatori della mobilità di ottimizzare la riduzione del TCO. Sono cinque i principi che guidano i team di design e ingegneria nella progettazione: sostenibilità, capacità di aggiornamento '*over-the-air*', facilità di pulizia– manutenzione–riparazione, impronta ambientale ridotta e *customer experience* ricca e convincente.
- **Una gamma di servizi completa:**

¹ bipi, glide.io, Karhoo, iCabbi, Mobilize Power Solutions, Zity by Mobilize

- **Servizi finanziari:** Grazie a RCI Bank and Services, Mobilize propone servizi di finanziamento, assicurazione e pagamento. Per consolidare il legame tra le due aziende, **RCI Bank and Services cambia nome e diventa Mobilize Financial Services.**
- **Energia:** Mobilize propone un'offerta completa di servizi connessi all'**energia** e alla ricarica per accompagnare i suoi clienti (operatori di mobilità, gestori di flotte e privati) a casa, al lavoro e per strada. Questi servizi comprendono Mobilize Smart Charge, Mobilize Charge Pass (che dà accesso a oltre 260.000 punti di ricarica pubblici in Europa, incluse le 1.600 stazioni Ionity a ricarica rapida), il Certificato Batteria e il servizio di installazione di infrastrutture di ricarica effettuato da Mobilize Power Solutions.
- **Manutenzione e Riparazione:** Basandosi soprattutto sui dati della manutenzione predittiva dei veicoli, Mobilize utilizzerà la rete di vendita e le Refactory del Gruppo Renault, come quella di Flins, per riparare e ricondizionare i suoi veicoli. Dando loro una seconda e una terza vita, Mobilize ne aumenta l'utilizzo e la redditività.

La capillarità della rete di concessionari del Gruppo Renault con ben 6.000 punti vendita in Europa consente a Mobilize di sviluppare le sue offerte e proporre ai clienti un vero e proprio percorso *phygital*.

Tre segmenti di mercato a forte potenziale

I clienti a cui si rivolge Mobilize rappresentano tre segmenti di mercato a forte potenziale.

1. Privati e flotte di piccole e medie dimensioni

Grazie a Mobilize Financial Services, Mobilize accelera lo sviluppo delle soluzioni di mobilità con offerte di noleggio a lungo termine e abbonamenti di veicoli, potendo così trarre vantaggio dalla crescita di oltre l'80%² del mercato della locazione operativa. L'obiettivo di Mobilize Financial Services è raggiungere, nel 2030, una flotta di 1 milione di veicoli a noleggio e di 200.000 veicoli in abbonamento.

Allo stesso tempo, Mobilize Financial Services accelererà la sua attività di finanziamento dei veicoli usati, basandosi soprattutto sulla diffusione dei veicoli elettrici connessi per intervenire su tutto il ciclo di vita del veicolo e offrire un percorso integrato che vada fino al remarketing e al riciclo del veicolo. Inoltre, Mobilize Financial Services espanderà la sua gamma di servizi in due principali settori: **Car Insurtech**, approfittando della connettività dei veicoli per lanciare prodotti assicurativi basati sull'uso; e la creazione di un **ecosistema di pagamenti** che riunisca ricarica, pagamenti universali (dentro e fuori l'auto) e offerte *Buy Now Pay Later*³. Questo ecosistema sarà abbinato a un programma di eco-fidelizzazione inteso a incentivare i clienti ad adottare comportamenti rispettosi dell'ambiente.

² Fonte: NV Market Evolution – Deloitte G5 Europe/RCI Bank and Services

³ Compra ora, paga dopo

2. Operatori di mobilità dei passeggeri

Con **Mobilize Driver Solutions**, Mobilize offrirà una serie di servizi per autisti, tassisti e operatori di servizi di noleggio con conducente: abbonamento al veicolo 100% elettrico LIMO, assicurazione, manutenzione, ricarica, assistenza.

Mobilize diventa un fornitore di soluzioni per gli operatori del car sharing con DUO. DUO, che sarà lanciato nel 2023, sarà 100% elettrico e offerto in abbonamento comprensivo di assicurazione, soluzioni software per la gestione delle flotte e degli utenti e manutenzione. DUO consentirà di ridurre il TCO del 35% rispetto ai veicoli elettrici a 4 posti, sarà realizzato al 50% con materiali riciclati e riciclabile al 95%. La variante cargo BENTO sarà proposta in car sharing e abbonamento per gli artigiani.

3. Operatori professionali della consegna dell'ultimo miglio

Mobilize entra nel mercato in crescita (+7%⁴ all'anno fino al 2030) della consegna dell'ultimo miglio, fornendo agli operatori professionali soluzioni complete di servizi integrate nelle nuove politiche cittadine.

Questi servizi saranno inizialmente proposti con Kangoo Van E-TECH Electric, Master E-TECH Electric e altri veicoli esterni al Gruppo, prima del lancio di HIPPO nel 2026, che permetterà di ridurre del 30% il TCO rispetto alla concorrenza. Questi servizi comprendono tutto ciò che viene proposto da Mobilize, ponendo l'accento in particolare sulla ricarica e sull'ottimizzazione della gestione delle flotte grazie ai dati.

Obiettivi ambiziosi

I servizi offerti da Mobilize consentono di facilitare l'emergere della mobilità elettrica, ma anche di:

- Ridurre i costi per i clienti;
- Proteggere i clienti dal calo del valore residuo, in quanto Mobilize resta proprietaria del veicolo;
- Allungare il ciclo di vita dei prodotti e ridurre la *carbon footprint*;
- Moltiplicare il fatturato per veicolo;
- Generare ricavi ricorrenti.

Mobilize si trova quindi in una posizione unica per rappresentare il **20% del fatturato del Gruppo Renault entro il 2030**. Con un modello che prevede ricavi ricorrenti, Mobilize non è esposta ai cicli dell'industria automotive.

Questa strategia consente a Mobilize di prefiggersi i seguenti obiettivi:

- Crescita del 70% del numero di servizi finanziari venduti ai propri clienti per raggiungere 8 milioni nel 2030.

⁴ Fonte: analisi interna Mobilize / Progetto VE

- Raddoppio entro il 2025 della flotta di veicoli finanziati da Mobilize Financial Services sotto forma di locazione operativa e obiettivo di un milione di veicoli nel 2030, di cui il 70% elettrici.
- 150.000 – 200.000 di veicoli utilizzati dagli operatori di mobilità entro il 2030 , l'80% dei quali saranno elettrici.
- L'installazione di 165.000 infrastrutture di ricarica per il 2030 (contro 22.000 nel 2021).
- Redditività a due cifre per ognuna delle sue attività, con l'obiettivo di raggiungere un margine operativo in pareggio nel 2025 per le attività al di fuori di Mobilize Financial Services.

	2021	2025	2030
Assicurazione e Servizi finanziari (Milioni di unità)	4,7	6 +30%	8 +70%
Flotte – Locazione Operativa (Migliaia di unità)	350 (15% VE)	700 (40% VE)	1.000 (70% VE)
Flotte – Operatori di mobilità (Migliaia di unità)	8	35-40	150 – 200 (80% VE)
Colonnine di ricarica installate (Migliaia di unità)	22	95	165
FATTURATO TOTALE (% del fatturato del Gruppo Renault)	6%	~ 10%	~ 20%

* Per seguire il Mobilize Day in diretta o in differita: <https://events.mobilize.com>

Cenni su Mobilize

Mobilize, Marca del Gruppo Renault, propone servizi flessibili di mobilità, energia e dati per rispondere alle nuove esigenze di privati, aziende, città e territori. Costruita su ecosistemi aperti, Mobilize promuove una transizione energetica sostenibile, in conformità con l'obiettivo del Gruppo Renault di raggiungere zero emissioni nel 2040 in Europa e con la sua ambizione di sviluppare il valore dell'economia circolare.

Per maggiori informazioni, andate su mobilize.com oppure seguite Mobilize su Twitter, Instagram e LinkedIn.