

drive

magazine

Ayvens

Tudo sobre
a nova marca,
líder global
em mobilidade
sustentável.



Better with every move.

 **ayvens**
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP



Um pequeno passo pode
criar um mundo **melhor.**

Ayvens, o líder global de mobilidade.

Better with every move.



Ayvens a liderar
a mobilidade sustentável
em todo o mundo.

O cliente é a nossa prioridade. Vamos continuar a oferecer serviços de renting e de gestão de frotas com a mesma dedicação e qualidade que sempre nos caracterizou. A transição para Ayvens, mais do que a soma de duas partes, acrescentará valor e trará mais vantagens, com novos produtos e serviços que respondem às necessidades de mobilidade do futuro.

António Oliveira Martins
Ayvens Portugal, Diretor Geral



Verão 2024
Revista oficial
Ayvens Portugal

Estamos em plena transição para a Ayvens, a nova marca que promete marcar um capítulo novo na mobilidade, tanto no nosso país como em todo o mundo. Nesta edição, com um novo grafismo, e um testemunho vivo da realidade que começámos a abraçar em maio de 2023, queremos partilhar consigo os aspetos essenciais da mudança de LeasePlan para Ayvens. Temos a convicção de que se trata de um passo importante, capaz de marcar um tempo novo na mobilidade, onde a inovação, sustentabilidade e compromisso com o cliente vão continuar a ser aspetos fundamentais.

Como terá a oportunidade de perceber, nas páginas desta edição, a Ayvens resultou de uma fusão à escala global entre a LeasePlan e a ALD Automotive. Pretendemos não só continuar a oferecer serviços de excelência, como liderar também a transformação neste setor. Especialmente na transição para veículos elétricos (VE) e soluções de mobilidade eficientes e amigas do ambiente.

Vai perceber também que a integração das duas empresas foi, e está a ser, um processo muito envolvente, focado em manter a qualidade dos serviços e a satisfação dos clientes. Como é normal, a nível global, está a implicar a harmonização de sistemas, integração de equipas e a adaptação das operações para garantir uma transição suave e eficiente. Hoje, a Ayvens conta com perto de 15.000 colaboradores em 42 países e gere uma frota com mais de 3,4 milhões de veículos.

Para além do foco no cliente, a sustentabilidade e a inovação são aspetos centrais para a Ayvens. Estamos comprometidos em ajudar a reduzir as emissões de CO2, promovendo a utilização de VE e tecnologias verdes. Os nossos serviços digitais continuam também a evoluir e a oferecer uma experiência integrada e personalizada.

É isto e muito mais que queremos partilhar consigo. Boas leituras. **AI**



Better with every move.

Uma revista e uma edição por um novo capítulo na mobilidade sustentável.

A edição deste verão, marca o início de um novo capítulo na mobilidade sustentável. Com a criação da Ayvens, a partir do legado LeasePlan e ALD Automotive, nasceu uma marca global que tem a ambição de liderar a mobilidade sustentável e oferecer soluções inovadoras aos seus clientes. E a Ayvens, a nova realidade que surgiu no ano passado e que está agora a ser divulgada, é um dos temas centrais desta edição.

Mais do que uma nova identidade, é uma marca que representa a união de forças entre as duas empresas. Com perto de 15.000 colaboradores espalhados por 42 países, a Ayvens gere uma frota de mais de 3,4 milhões de veículos, incluindo a maior frota multimarca de veículos elétricos do mundo. Este passo é visto como um marco importante para uma mobilidade mais amigável do ambiente, onde a inovação e o compromisso com o cliente continuam a ser o foco principal.

Em entrevista, António Oliveira Martins, Diretor Geral da Ayvens Portugal, explica-nos o encontro entre a LeasePlan e ALD, e como esta nova entidade está preparada para liderar a mobilidade sustentável em todo o mundo. Para além de outros detalhes, António Oliveira Martins sublinha a importância da complementaridade entre as duas empresas e como a integração é muito mais do que a simples soma das partes. A prazo, trará mais valor e vantagens aos clientes, mantendo sempre o foco na eficiência e proximidade.

Nesta edição, a primeira da era Ayvens, destacamos os temas relacionados com a inspiração, o caminho e a concretização de uma nova realidade, que nasceu com a ambição de liderar a mobilidade sustentável em todo o mundo.

Noutra entrevista a não perder, Anne-Cécile Huet, Diretora Geral Adjunta da Ayvens Portugal, partilha *insights* sobre a criação da marca Ayvens e a cultura da organização. Destaca a importância da colaboração, curiosidade, compromisso e autenticidade como princípios estruturais que impulsionam a performance e inovação da empresa. Com uma vasta experiência internacional, está comprometida em liderar a transformação da Ayvens e moldar o futuro da mobilidade sustentável em Portugal.

O mercado de veículos comerciais elétricos está em franco crescimento em Portugal. A venda destes veículos aumentou significativamente, impulsionada pela eficiência económica e pela preocupação ambiental das empresas. A par com a entrevista de Sérgio Serafim, que lidera esta área de negócio na Ayvens, destacamos modelos inovadores como a Ford E-Transit Courier, Renault Trafic E-Tech e Mercedes-Benz eSprinter, que prometem revolucionar o mercado com maior capacidade de carga e autonomia melhorada.

Num tom diferente, mas em jeito de portfólio, olhamos também para SUVs, que continuam a ser uma escolha popular entre os automobilistas portugueses. Em 2022, representaram cerca de 20% das vendas totais de automóveis no país. Este segmento é impulsionado pela oferta crescente de modelos híbridos e elétricos, que oferecem vantagens económicas e para o ambiente.

Desvendamos alguns dos modelos mais aguardados para 2024, incluindo o Cupra Tavascan, Audi Q6 e-tron, Lexus LBX, Peugeot 2008 e Kia EV9.

Para quem estiver a pensar em mudar para um veículo elétrico, apresentamos um guia prático, que responde às principais dúvidas. Este artigo oferece 10 dicas fundamentais que abrangem desde a avaliação do perfil de condução até ao planeamento de viagens longas. Destacamos a importância de considerar a poupança económica a longo prazo, as diferentes opções de carregamento e a sustentabilidade. As dicas também incluem a análise da autonomia dos veículos elétricos, incentivos fiscais disponíveis e a simplificação da manutenção.

Esta edição da Drive oferece assim uma visão abrangente sobre as transformações e inovações no setor da mobilidade. A transição para a Ayvens marca um novo capítulo, focado na sustentabilidade, eficiência e inovação.

Boas leituras e votos de ótimas viagens! 🚗

Entrevista

António Oliveira Martins

P. 36

“Com a Ayvens, o nosso legado de foco no cliente, proximidade, eficiência e inovação está assegurado.”

Profundo conhecedor do setor do renting e da mobilidade, o agora Diretor Geral da Ayvens Portugal, explica-nos nesta entrevista o processo de integração na nova realidade global, a ambição para este novo capítulo, e assume o compromisso com o legado de sucesso da LeasePlan.



Notícias

Toda a atualidade do universo Ayvens.

P. 10

Uma nova realidade

A LeasePlan e a ALD juntaram-se e criaram a Ayvens.

P. 32

Ayvens Carmarket

A nova plataforma de venda de veículos usados para profissionais.

P. 17

Contisystems

Projeto Merece já plantou mais de 12 mil árvores.

P. 82

Artigo

SUV

Os modelos que vão marcar 2024

P. 66

Continuam a ser uma escolha popular em Portugal e as vendas confirmam-nos. Veja connosco alguns dos modelos que prometem marcar 2024, incluindo o Cupra Tavascan, Audi Q6 e-tron, Lexus LBX, Peugeot 2008 e Kia EV9.



Drive magazine | Propriedade Ayvens Portugal | Lagoas Park, Ed. 6, 2740-244, Porto Salvo | NIF: 502 167 610 | Diretor: António Oliveira Martins | **Conceito e Conteúdos:** Brandscape, Lifestyle Creativity | **Editor Executivo:** Tiago Silveira Machado | **Redação:** Susana Marvão (colaboradores) | **Fotografia:** Brandscape, Mariana Mota, Ayvens, Istockphoto | **Design:** Brandscape, Maria Gonçalves | **Publicidade:** Vera Moser, Tel.: +351 214 440 907, vera.moser@ayvens.com | **Impressão:** Ondagrafe, Rua da Serra 1, A-das-Lebres, 2660-202 Stº. Antão do Tojal | **Tiragem:** 1000 exemplares | Distribuição gratuita | **Periodicidade:** Semestral

Recolha e recicle o papel usado

Kia EV6

Para além do futuro.



Movement that inspires

O Kia EV6 é um crossover 100% elétrico com uma autonomia de até 528km e carregamento ultrarrápido de 800V - permitindo que a bateria vá dos 10% aos 80% em apenas dezoito minutos. A sua tecnologia e design de topo antecipam o futuro, oferecendo mais tempo e liberdade de condução.

Saiba mais sobre o Kia EV6 e as suas vantagens fiscais para empresas em www.kia.pt



Kia EV6 Tech - 528km de autonomia elétrica máxima em ciclo combinado WLTP. Consumo Combinado WLTP (kWh/100km): 16,5 | Emissões CO2 WLTP (g/km): 0. Visual não contratual.

Entrevista

Anne-Cécile Huet

P. 46

“As equipas da Ayvens Portugal estão empenhadas em servir os clientes com a dedicação e o profissionalismo de sempre.”

Anne-Cécile Huet é Diretora Geral Adjunta na Ayvens Portugal. Com uma vasta experiência internacional no Grupo ALD, supervisiona agora os departamentos de Finanças, Estratégia & Transformação, *Procurement*, Risco & Compliance. Nesta entrevista, deixou-nos o seu testemunho sobre a criação da marca e cultura Ayvens, assim como a sua perspetiva sobre a ambição de liderança desta nova marca.



Entrevista

Sérgio Serafim

P. 52

Chama-se Vantage e é a proposta Ayvens para renting de veículos comerciais ligeiros (VCL). Focada em clientes PME e corporate é liderada por Sérgio Serafim, que nos explica nesta entrevista todos os detalhes desta aposta que acabou de cumprir o primeiro ano de vida.

Canal Brokers

A Ayvens em todo o país

P. 26

A Ayvens tem presença física em quase todo o país, através de uma rede de *brokers*, que garante proximidade no serviço aos clientes. Liderado por José Godinho, este Canal *Brokers* reúne os representantes locais da empresa, que em cada região do país asseguram serviços de renting e o respetivo acompanhamento. Descubra todos os detalhes sobre este projeto que já cobre o país, desde o Algarve até ao Minho.

Vantage

Negócios em movimento

P. 56

O mercado de veículos comerciais elétricos está em alta. A venda destes veículos aumentou significativamente, impulsionada pela eficiência económica e pela preocupação ambiental das empresas. Destacamos neste artigo modelos inovadores, com maior capacidade de carga e autonomia melhorada, que prometem marcar o ano de 2024.

Mudar para um veículo elétrico?

10 dicas úteis.

P. 78

A transição para um veículo elétrico não é apenas uma mudança de carro. Representa uma transformação na forma como entendemos a mobilidade. Para o ajudar nesta transição, partilhamos neste artigo 10 dicas fundamentais.



**Em cada passo,
o mundo avança.**

Ayvens, o líder global de mobilidade.

Better with every move.



O conceito criativo da campanha Ayvens.

Um passo em frente.

A Ayvens lançou uma nova campanha que assinala o início de uma nova era na mobilidade, fruto da fusão entre a ALD Automotive e a LeasePlan. Esta campanha pretende apresentar a marca como o novo líder em soluções de mobilidade, destacando a sua promessa de tornar a vida e os negócios mais fluidos e eficientes.

Como o leitor já se apercebeu, estamos em ano de lançamento e apresentação pública da nova marca Ayvens. Como é normal, a marca está a apresentar-se ao público em geral e a todos aqueles que trabalham no setor da mobilidade. Para isso, nada melhor do que implementar uma campanha de publicidade, onde através de um conceito criativo são apresentados diferentes aspetos relacionados com a marca. Essa campanha já anda por aí e nós quisemos conhecer com mais pormenor todos os detalhes. “Nasceu um novo líder para uma melhor mobilidade” é desde logo a mensagem central. Esta afirmação é complementada por mensagens de sustentabilidade e flexibilidade, transmitindo a visão de um futuro mais sustentável e adaptável.

O conceito criativo baseia-se na ideia de “Um passo em frente”, sendo uma alusão à célebre frase da chegada do Homem à lua. Cada vídeo começa com alguém a dar um passo, simbolizando progresso e movimento para uma melhor mobilidade. Esta abordagem visual, simples e cativante, reflete a essência da Ayvens, como facilitador e dinamizadora de uma mobilidade mais moderna e sustentável.

A presença constante da aplicação da Ayvens nos vídeos reforça a ideia de que a empresa é um fornecedor de serviços de mobilidade com um cunho cada vez mais digital. A variação de velocidades, com a utilização de diversas cenas em câmara lenta para destacar o início do passo, seguidas por uma transição para velocidade normal, cria um ritmo dinâmico. Pretende representar um fluxo contínuo e de melhoria de vida. As mensagens sobrepostas nos vídeos comunicam de forma clara e concisa as várias propostas de valor da Ayvens.

Esta é a segunda fase da campanha de lançamento da marca Ayvens em todo o mundo. Surge após um período de apresentação da nova marca ao mercado, onde não foi esquecido o seu legado enquanto LeasePlan e ALD Automotive. Sob o mote “A LeasePlan agora é Ayvens”, a campanha multimeios – que incluiu a presença em *outdoors* nas principais avenidas e vias rápidas da grande Lisboa e Porto, uma campanha digital *display* e ainda presença em *spots* de rádio – procurou apresentar aquele que é o novo líder para uma melhor mobilidade.



A direção artística é assinada por Marcus Söderlund, conhecido pela sua capacidade de capturar momentos emocionais e intimistas. O seu estilo minimalista e a iluminação dão uma sensação premium aos vídeos, reforçando a imagem de qualidade da marca.



Pequenos passos para uma grande mudança...

Uma coleção de imagens de pessoas a darem um pequeno passo, rumo a algo melhor.

Todos os passos são importantes para a vida das pessoas progredir. Independentemente de quão diferente cada passo possa parecer.

Uma demonstração simples, mas visualmente cativante de como um pequeno passo pode abrir caminho para uma mudança, onde a vida flui melhor.

Dando vida à promessa da marca "Better with every move."



Dê um passo para uma melhor **mobilidade.**

Ayvens, o líder global de mobilidade.

Better with every move.

ayvens
SOCIETE GENERALE GROUP

Manifesto Ayvens.

Vivemos num mundo em constante movimento.
 Numa era que exige mudança
 Para melhor.
 Num mundo onde abraçar novas formas pode ajudar-nos a ir mais além.
 Na Ayvens, estamos a reimaginar a mobilidade para o mundo de hoje,
 mas também para o de amanhã.
 As nossas soluções colocam-no no lugar do condutor.
 Onde quer que esteja, para onde quer que vá.
 Quer seja em trabalho ou em lazer.
 Está em total controlo, para definir o seu ritmo.
 Porque a mobilidade é mais do que um destino,
 é uma experiência.
 Desbloqueamos uma mobilidade mais livre.
 Sabendo que está em boas mãos em cada passo do seu caminho.
 Com a confiança e experiência que só um líder global lhe pode dar.
 E com a certeza de que connosco, viajará de forma mais sustentável.
 Porque proteger o nosso planeta é um dever não negociável.
 A nossa promessa é simples:
 existimos para que a sua vida possa fluir melhor.
 Bem-vindo ao novo mundo da mobilidade.
 Mais tranquilo.
 Mais sustentável.
 Para mais pessoas.
 De mais formas e em mais lugares do que nunca.

Ayvens.
Better with every move.

Celebramos um virar
 de uma nova página,
 com a adoção da
 identidade Ayvens
 no nosso país.



Assista aqui



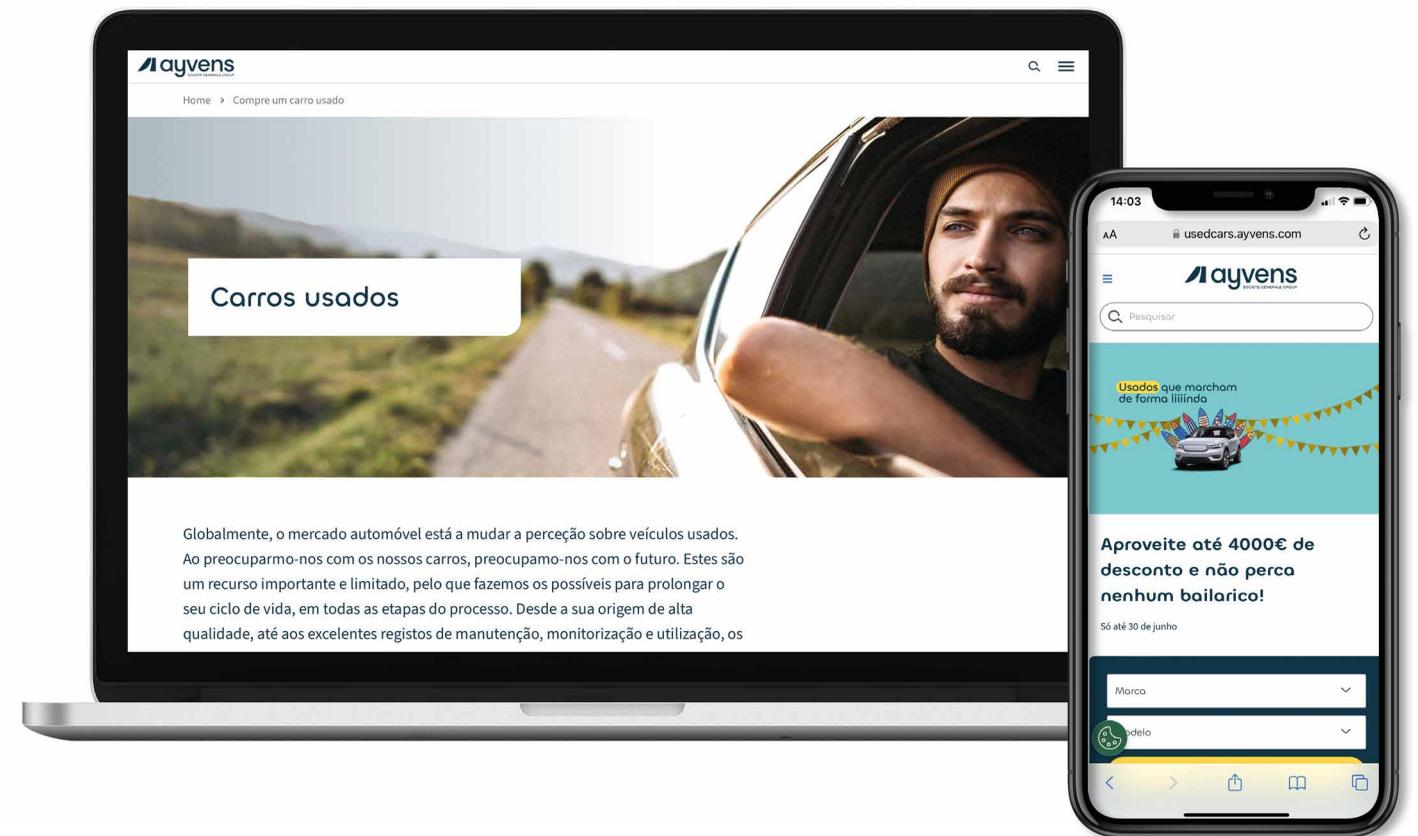
Ayvens e smart Portugal Oferta de renting 100% digital.

A Ayvens, em colaboração com a smart Portugal, lançou a *smart mobile renting*, uma solução de renting que oferece aos clientes europeus uma experiência totalmente digital e intuitiva para os seus modelos elétricos smart #1 e #3. Esta plataforma permite que os clientes, através do site da smart, possam contratar o seu produto de renting de forma ainda mais eficaz e conveniente, desde o momento do interesse no veículo, até à formalização da sua encomenda.

Esta nova ferramenta representa uma vantagem significativa não só para os clientes que terão à sua disposição uma experiência 100% digital *end-to-end*, podendo observar o estado atualizado do seu pedido, como para a Ayvens e para a smart que agora terão digitalmente todo o processo de *back office*, incluindo receber a informação, analisar o processo e entregar ao cliente o seu produto.

Este serviço encontra-se ativo em Portugal. Todos os países que beneficiam da *smart Mobility Renting* partilham o *stock* europeu entre si, o que possibilita uma gestão mais eficaz e a redução dos tempos de espera para a entrega de veículos aos clientes.

Ricardo Silva, Diretor Comercial da Ayvens Portugal, destacou no lançamento que “a colaboração com a smart Europe vem reforçar o nosso compromisso em proporcionar aos clientes uma experiência de adesão ao renting mais intuitiva, mais simples e completamente digital, aliado à qualidade do serviço Ayvens”. 🚗



Ayvens Carmarket A nova plataforma de venda de veículos usados para profissionais.

O grupo Ayvens lançou a Ayvens Carmarket, a nova plataforma online de leilões de veículos usados da marca, destinada a profissionais do ramo e concessionários profissionais. A plataforma transaciona veículos usados de qualidade em 38 países, provenientes dos seus contratos de renting, representando cerca de 3,4 milhões de veículos multimarca a nível global.

Através desta plataforma, os profissionais têm um fácil e prático acesso à gama de veículos usados da Ayvens, em leilões online. Todos os veículos são avaliados por profissionais e disponibilizados com descrições detalhadas e o registo das manutenções dos mesmos de acordo com o preconizado pelo fabricante, garantindo assim a sua qualidade. Só no ano passado, o grupo Ayvens foi responsável pela transação da maioria dos veículos usados vendidos no mundo, através da sua anterior plataforma *online* exclusiva – valores acumulados da LeasePlan e ALD Automotive.

O novo *claim*, “Better cars, everywhere”, sustenta a ambição da Ayvens Carmarket em ser o mercado global de veículos usados mais sustentável, facilitando aos clientes de todo o mundo o acesso a veículos de qualidade, incluindo uma seleção de veículos elétricos usados, a partir do inventário de veículos da empresa.

“A Ayvens Carmarket é mais uma plataforma que ilustra a missão do grupo Ayvens em querer impulsionar a mobilidade e procurar promover a economia circular através do prolongamento da vida útil dos seus veículos”, afirmou António Oliveira Martins, Diretor Geral da Ayvens em Portugal. “O nosso objetivo é claro. Pretendemos ajudar os nossos clientes na mudança para um crescimento sustentável.

Com uma cobertura geográfica inigualável, preços competitivos e serviços abrangentes, proporcionamos aos comerciantes e concessionários profissionais de automóveis a possibilidade de tomar boas decisões de compra. Com milhares de veículos usados disponíveis diariamente na plataforma Carmarket, garantimos que os nossos clientes encontram sempre o que procuram”, acrescentou.

A atividade de venda de usados do Grupo foi posicionada sob a nova marca de mobilidade global Ayvens, de forma a reafirmar o papel integral que desempenha no apoio ao modelo de negócio, contribuindo desta forma para a sua estratégia de desenvolvimento global. 🚗

Toda a mobilidade num estudo a não perder.



Este estudo, iniciativa da Equipa de Consultoria Ayvens, é já uma ferramenta de trabalho incontornável para os gestores de frota e para todos os interessados no setor da mobilidade.



A Ayvens publicou no primeiro trimestre o estudo de mobilidade, uma ferramenta de trabalho incontornável tanto para gestores de frota, como para todos os interessados no setor da mobilidade. Destacamos aqui algumas conclusões, sendo que se estiver interessado pode solicitar uma versão digital do documento.

Desde logo, os veículos elétricos surgem como a escolha mais competitiva em todos os 8 segmentos de veículos de passageiros, estabelecendo um ponto de viragem ao liderar não apenas

em termos de desempenho, como também em termos de custos totais de utilização (TCO).

O estudo refletiu a importância da renovação das frotas na vida das empresas, que estão cada vez mais conscientes da sua pegada ecológica. Veem no renting um serviço que lhes permite acesso a veículos de última geração, naturalmente, menos poluentes. A Ayvens, como líder de mercado, tem assim a responsabilidade acrescida de impulsionar a transição para a mobilidade elétrica.

As principais tendências do mercado. Aspectos a destacar:

1. De 2022 para 2023, os veículos 100% elétricos duplicaram as vendas em Portugal, terminando o ano com uma quota de 18,3% das vendas. No mesmo período, a Ayvens quadruplicou as vendas de 100% elétricos. O ano passado ficará registado como aquele em que os VE 100% elétricos se tornaram na segunda motorização preferida dos portugueses, a seguir à gasolina.
2. Os PHEV registaram um crescimento de 67% de 2022 para 2023, o que compara com um crescimento de 76% na Ayvens para esta mesma motorização.
3. Um em cada quatro veículos vendidos pela Ayvens em 2023 era 100% elétrico. Esta aceleração evidente da quota da motori-

zação resulta já em 8% da frota circulante movida exclusivamente por eletricidade (o equivalente a um em cada dez veículos, se tivermos em conta apenas veículos de passageiros).

4. Quase 50% das encomendas em carteira da Ayvens, de veículos de passageiros, são eletrificados (24% de BEV e 26% de PHEV). Isto significa, em termos práticos, que um em cada dois veículos deste universo pode andar exclusivamente com recursos a baterias.

5. A parceria estabelecida entre a Ayvens e a EDP, através do produto Ayvens Electric, antigo eMotion Plan, já instalou mais de 250 unidades de carregadores domésticos ligados à rede da Mobi.E.

Para solicitar a versão digital
consultoria@ayvens.com

“Estes resultados são extremamente encorajadores. O mercado dos veículos elétricos está em expansão em toda a Europa, impulsionado pelo aumento das vendas, devido à maior oferta das marcas automóveis e das normas de CO2 da União Europeia.

O survey realizado aos nossos clientes no âmbito deste estudo reforçou também que o crescimento dos VE não é uma moda passageira, mas sim uma tendência que veio para ficar – mais de 50% dos nossos clientes já estão em transição para a mobilidade elétrica.”

Ricardo Silva
Ayvens Portugal, Diretor Comercial



Os custos totais de utilização (TCO) são uma parte muito importante deste estudo e um dos capítulos mais consultados. Recordamos aqui as principais conclusões:

De acordo com um cabaz de mais de 100 veículos distribuídos por 5 segmentos, de junho de 2022 a dezembro de 2023, os TCO das frotas em geral aumentaram em média 30%. A componente que mais contribui para este resultado são as taxas de juro, que representam mais de um terço deste agravamento.

Na quilometragem de referência para as frotas (30 mil quilómetros por ano), os veículos elétricos são a propulsão mais competitiva em todos os 8 segmentos de veículos de passageiros. O único segmento sem mancha de eletrificados é dos veículos ligeiros comerciais.

Analisando exclusivamente os veículos de passageiros, a mancha de 100% elétricos preenche 88% da matriz (versus 82% do ano passado), conquistando mais espaço aos veículos híbridos plug-in, que se limitam por uma quota de 7%, ficando os 5% de sobra a gasolina.

As propulsões e a combustão apenas permanecem como opção mais competitiva em 18% do total dos perfis de utilização das frotas. Os 3 perfis de utilização onde a gasolina ainda se justifica limitam-se ao segmento utilitário SUV nos 10 mil quilómetros ano.

Tal como no ano passado, o diesel vê a sua competitividade limitada ao segmento dos veículos comerciais ligeiros, onde o efeito da fiscalidade é nulo.

O “alívio” fiscal em sede de IRC traduzido na redução das taxas de tributação autónoma para veículos de passageiros a combustão não refletiu um acréscimo de competitividade destas motorizações.

Sobre o mercado europeu, o estudo regista o aumento expressivo na venda de veículos elétricos. Este crescimento foi impulsionado pelas normativas de CO2 na União Europeia, evidenciando um claro sinal de aceleração, apesar dos desafios contínuos na cadeia de fornecimento pós-pandemia. Já no mercado nacional, o desempenho em 2023 superou significativamente a média europeia, com um crescimento impressionante de 104% nos novos registos de veículos 100% elétricos em comparação com 2022, em contraste com o crescimento de 37% na Europa.

No mercado de renting é notável o aumento do interesse das empresas na transição para a mobilidade elétrica, impulsionado não apenas pelos benefícios fiscais, mas também pelos compromissos corporativos de sustentabilidade. Em 2023, observou-se um crescimento de 297% nos veículos elétricos puros, reafirmando o papel das empresas na promoção da mobilidade elétrica. Esses números refletem um avanço significativo das motorizações elétricas em geral.



Ayvens no Estádio da Luz Match day sponsor.

O dia 14 de abril ficará para a história como a primeira ativação da marca Ayvens no mercado nacional, ao ser patrocinador principal do jogo Benfica x Moreirense, realizado no Estádio da Luz. Esta primeira ativação de marca em solo português apresentou a Ayvens ao público e reforçou também a sua ligação ao desporto e à mobilidade.

Um evento de sucesso. A ativação de marca Ayvens no Estádio da Luz foi um verdadeiro sucesso, com uma receção calorosa por parte dos adeptos presentes. Aproveitou a visibilidade proporcionada por um dos maiores clubes de futebol de Portugal para divulgar a sua missão e valores, alinhados com a inovação e a mobilidade sustentável.

O jogo entre o Benfica e o Moreirense, que terminou com uma vitória do Benfica por 3-1, serviu de palco para a Ayvens se relacionar com uma audiência. A escolha do Estádio da Luz não foi ao acaso. Este estádio, como todos sabemos, costuma acolher jogos de grande importância, atraindo milhares de espectadores ao vivo e através das transmissões televisivas.

A ativação de marca. Durante o evento, a Ayvens esteve também presente fora do relvado, através de um pequeno desafio aos adeptos que passavam à volta do estádio. Os vencedores receberam um cachecol do Benfica personalizado com a marca Ayvens.

Promoção da mobilidade sustentável: A atividade destacou a importância da mobilidade elétrica e sustentável, um dos pilares da Ayvens, promovendo a consciencialização sobre a necessidade de adotar práticas amigas do ambiente.

Feedback dos adeptos foi amplamente positivo, com muitos a expressarem interesse nos produtos e serviços oferecidos pela Ayvens. Nas redes sociais, a ativação foi amplamente partilhada e discutida, aumentando ainda mais a visibilidade da marca.





Ayvens, com selo de Marca Recomendada.

Pouco antes de se tornar Ayvens, a LeasePlan foi reconhecida como a gestora de frotas com melhor reputação no Portal da Queixa, alcançando a nota mais elevada no Índice de Satisfação em 2023, de acordo com o Relatório Anual da Consumers Trust, que fez uma avaliação a 14.780 marcas, abrangendo 26 categorias e 279 subcategorias.

Esta avaliação é da responsabilidade dos consumidores portugueses que, ao longo do ano, analisam critérios como a performance e a forma como foi dada resposta às suas queixas, no referido portal.

António Oliveira Martins, Diretor Geral da Ayvens Portugal afirma que “atendendo a um contexto desafiante de mercado, é com orgulho que recebemos a distinção. Representa o nosso constante desassossego de olharmos para as reclamações como uma oportunidade única para melhorar os nossos serviços. Só com isto em mente podemos proporcionar uma vida mais descomplicada aos nossos clientes e condutores, para que a mobilidade não seja uma preocupação no seu dia a dia.” Agora como Ayvens pretendemos manter o mesmo compromisso, com as mesmas equipas.

Às marcas vencedoras é ainda atribuído o selo “Marca Recomendada 2024”.

Para atribuição da distinção Marca Recomendada 2024 foram considerados os seguintes critérios:

- Cálculo da **média do Índice de Satisfação** obtido durante o ano de 2023, através da soma dos valores finais de cada mês e dividida por 12 meses.

- **Valor mínimo de índice de satisfação de 70 em 100** e ter recebido reclamações no ano de 2023. **▲**



Vantage by Ayvens Uma solução inovadora que já fez um ano de vida.

O processo de personalização de um veículo comercial é complexo, com uma grande sobrecarga financeira para as empresas que têm de transformar e legalizar os veículos transformados para servir o seu negócio. Foi por isso que há um ano a Ayvens criou o Vantage, que consiste na oferta de um catálogo pré-configurado de veículos comerciais de mercadorias; uma rede de parceiros de norte a sul do país, especializados em transformações; e o conhecimento da Equipa de Consultoria Ayvens dedicada aos VCL, com um acompanhamento sistemático desde o momento de aquisição e transformação, até ao final do contrato.

Para Ricardo Silva, Diretor Comercial da Ayvens Portugal, “o Vantage resulta de uma necessidade do mercado: criar um produto chave-na-mão, *one stop shop*, que simplifique o dia a dia dos clientes que necessitam de veículos comerciais transformados.

Esta proposta de valor vem dar resposta à necessidade de centralizar num único parceiro todo o complexo processo que en-

volve a transformação e legalização do VCL, e ao qual juntámos o expertise da nossa equipa de consultoria capacitada para, em conjunto com o Cliente, encontrarem a solução que melhor contribua para a rentabilidade do seu negócio.”

Esta celebração assinalou não só o sucesso do Vantage by Ayvens, mas também a evolução da marca. Anteriormente conhecida como LeasePlan, a Ayvens passou a apresentar-se com uma nova tagline “Better with every move”, que reforça o compromisso em fazer com que a vida flua melhor, proporcionando uma mobilidade mais simples, inteligente e sustentável, através do progresso contínuo para os clientes, para as empresas e para o planeta.

Mais adiante, nas páginas desta edição, publicamos uma entrevista com Sérgio Serafim, responsável pela proposta Ayvens em Veículos Comerciais Ligeiros, onde lhe explicamos todos os detalhes sobre o Vantage. **▲**



Towa Portugal Adota frota de automóveis elétricos.

A Towa Portugal deu um passo importante rumo à sustentabilidade ao entregar 25 veículos 100% elétricos aos seus colaboradores durante o evento “Eco Frota: Rumo à Sustentabilidade”, realizado no Hotel Onyria, na Quinta da Marinha, em Cascais.

O evento, que teve lugar no Onyria Marinha Boutique Hotel, marcou o início de uma nova era para a farmacêutica Towa Portugal, cliente Ayvens desde 2020. A decisão de integrar veículos elétricos na sua frota reflete o compromisso da empresa com a redução da pegada ecológica e a promoção de práticas empresariais sustentáveis.

Durante o evento foram entregues as chaves dos novos veículos Volvo EX30, modelos conhecidos pela sua eficiência energética e tecnologia avançada. Este momento simbólico foi acompanhado por uma apresentação detalhada das características dos automóveis, destacando a sua autonomia e sistemas de travagem regenerativa, elementos cruciais para uma condução mais sustentável e económica.

Formação e preparação dos condutores. Além da entrega dos veículos, o evento contou com a presença de Nuno Brito – colaborador da Equipa de Consultoria Ayvens – que proporcionou uma formação especializada aos colaboradores da Towa Portugal. Esta sessão, realizada em colaboração com a Ayvens e a Volvo, incluiu tópicos sobre mobilidade elétrica, práticas de condução eficientes e a utilização otimizada dos postos de carregamento instalados nas instalações da empresa. A formação foi essencial para assegurar que os colaboradores estão bem preparados para a transição para veículos elétricos, maximizando os benefícios ambientais e económicos desta nova frota.



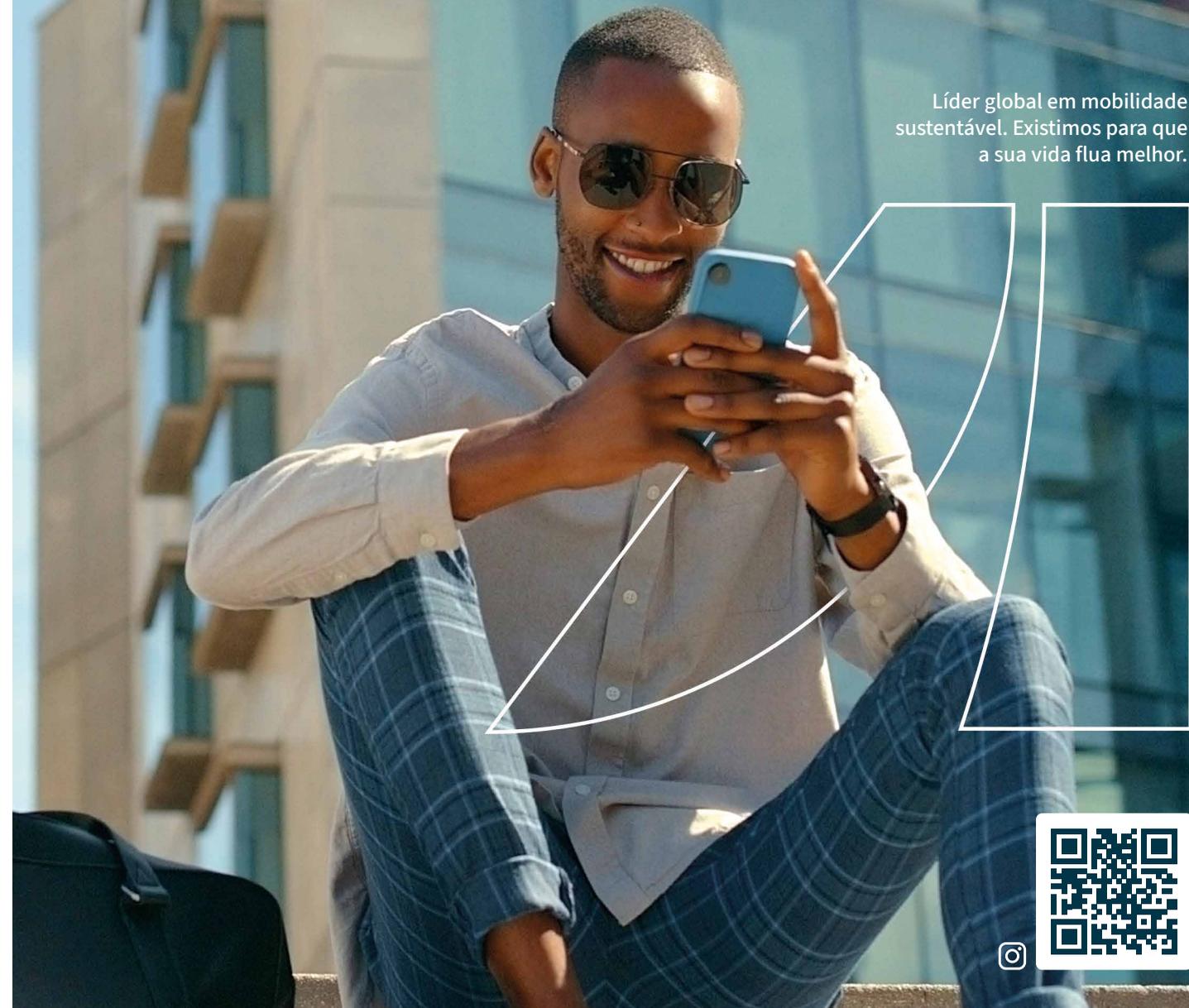
Parceiros na sustentabilidade. O sucesso deste evento e da implementação da nova frota elétrica foi possível graças à colaboração de vários parceiros estratégicos:

- **Ayvens:** Responsável pelo renting de frota e apoio logístico.
- **Santogal:** Prestação de serviços de pré e pós-venda, garantindo a eficiência dos processos.
- **Traxall:** Apoio na gestão da transição para a mobilidade elétrica.
- **Volvo:** Fornecimento dos modelos EX30, comprometendo-se a facilitar esta transição com veículos de alta qualidade e tecnologia de ponta.

Um futuro mais verde. A adoção de uma frota de veículos elétricos pela Towa Portugal é um exemplo claro de liderança sustentável e inovação no setor empresarial. Este passo não só contribui para a redução das emissões de CO₂, mas também posiciona a empresa como um modelo a seguir na indústria, incentivando outras organizações a considerar alternativas mais ecológicas. 🌱

Quer saber todas as novidades sobre a Ayvens? **Siga-nos** no Instagram.

Líder global em mobilidade sustentável. Existimos para que a sua vida flua melhor.



Better with every move.

ayvens
SOCIETE GENERALE GROUP

“Através dos *brokers*, a Ayvens está em 11 regiões de Portugal. Apoia clientes de todas as dimensões e em diferentes setores de atividade.”

Talvez não saiba, mas a Ayvens tem presença física em quase todo o país, através de uma rede de *brokers*, que garante proximidade no serviço aos clientes. Liderado por José Godinho, este Canal *Brokers* reúne os representantes locais da empresa, que em cada região do país asseguram serviços de renting e o respetivo acompanhamento. Fique a saber todos os detalhes deste projeto que já cobre o país desde o Algarve até ao Minho.

A proximidade de um representante da empresa é a vantagem evidente da rede de *brokers* que a Ayvens tem vindo a consolidar. Mas antes de olharmos as virtudes deste projeto, vale a pena começar por perceber que um *broker* é mais do que um comercial. “É alguém que viveu e cresceu na região, que conhece e respira essa realidade. É alguém que percebe o tecido económico e que está naturalmente integrado na *networking* local”, explicou-nos José Godinho, que é o responsável Ayvens pelo Canal *Brokers*. Esse conhecimento permite angariar novos clientes e gerir as suas necessidades ao longo do tempo. “Ou seja, para além da angariação, mantém o acompanhamento e a proximidade com o cliente. Em certos casos, já estamos a confrontar-nos com a necessidade de os *brokers* alargarem a sua equipa local, para conseguirem manter a qualidade de serviço na angariação e gestão” acrescentou o mesmo José Godinho. Esta equipa conta com o apoio diário da estrutura Ayvens e para além de dois coordenadores, dispõe de um *backoffice* comercial 100% dedicado ao canal.

A ideia de criar o Canal de *Brokers* surgiu ainda antes da pandemia e através de uma parceria com um ex-gestor de frota de um grande cliente Ayvens, da região de Portalegre. Decidiu deixar a empresa onde era gestor de frota e iniciar um novo caminho profissional. “Manifestou-nos a vontade de trabalhar na sua área de residência e apresentou os seus serviços. Pareceu-nos fazer todo o sentido e a partir daí começámos a trabalhar para perceber como é que um projeto com estas características podia ser desenvolvido. Tomámos a iniciativa de fazer um estudo para entender o que valiam as diferentes regiões do país em termos de negócio de renting para frotas, em pequenas e médias empresas. E os dados recolhidos foram animadores, pois mostraram-nos que havia um grande potencial. Na verdade, para além do grande Porto e Lisboa, a Ayvens já fazia uma cobertura nacional. No entanto, não tinha presença física de norte a sul do país, nem conseguia fazer o mesmo tipo de acompanhamento que é dado hoje pelos *brokers* locais.”





“(...) já se vulgarizaram serviços, como o Spotify ou a Netflix, que também propõem uma assinatura para que o cliente beneficie de um serviço. Isso tem-nos ajudado a explicar que é possível utilizar um automóvel ou uma frota de veículos, sem que a empresa tenha encargos na sua aquisição e gestão operacional.”

O Canal Brokers foi aberto oficialmente em Abril de 2018. Antes disso foram feitas as primeiras formações, com o objetivo de cobrir o país com 10 *brokers*. Hoje, a presença estende-se a 11 regiões. A equipa é constituída pelo Paulo Costa – Viana do Castelo, Paulo Alves – Aveiro, Nuno Castilho e Eduardo Pacheco – Braga, Hélder Duarte – Viseu, Pedro Ferrão – Coimbra, António Paulo Frazão – Santarém, João Toscano e Cláudio Sousa – Leiria, Paulo Fernandes – Alentejo, e no Algarve, pelo Carlos Silva. Estes *brokers* contam com a coordenação do Pedro Lima – Zona Norte – e do Mário Reis – Zona Sul e com a direção de José Godinho, que como já referimos, é o responsável pelo canal.

Muitas oportunidades e algumas dificuldades também. Como acontecia no grande Porto e em Lisboa até há alguns anos, ainda existe no interior do país alguma falta de informação sobre as vantagens do renting. Grande parte das empresas tem uma organização familiar e uma cultura mais tradicional, o que é compreensível para

quem conhece bem o tecido empresarial do nosso país. “Cabe aos *brokers*, e temos feito por isso, desmistificar o renting; explicar as suas virtudes e demonstrar aos decisores destas empresas que a Ayvens pode acrescentar valor aos seus negócios”, disse-nos José Godinho. “A nossa equipa tem feito esse trabalho com muita competência e acreditamos que a mensagem está a passar. Atualmente, também já se vulgarizaram outros serviços, como o Spotify ou a Netflix, que também propõem uma assinatura para que o cliente beneficie de um serviço – neste caso na área do entretenimento. Isso tem-nos ajudado a explicar que é possível utilizar um automóvel ou uma frota de veículos, sem que a empresa tenha o encargo da sua aquisição e gestão operacional. Podem ter tudo isso fazendo um contrato de renting”, acrescentou. Muitos decisores que têm vindo a ser contactados – quadros de gestão mais jovens – estão a compreender esta mensagem e a perceber também que a Ayvens é a melhor empresa em Portugal para lhes prestar este tipo de serviço.

“Cabe aos *brokers*, e temos feito por isso, desmistificar o renting; explicar as suas virtudes e demonstrar aos decisores das empresas que a Ayvens pode acrescentar valor aos seus negócios.”

Todos os serviços Ayvens. Depois da avaliação do perfil de cliente e das suas necessidades, é feita uma proposta que poderá incluir veículos com motor a combustão ou elétricos e apoio de consultoria. Tudo depende da especificidade do cliente e das necessidades operacionais. “Devo acrescentar que atualmente a nossa oferta integra também os veículos comerciais ligeiros modificados, o que é muito relevante para dezenas de empresas que visitamos todos os dias”, garantiu-nos José Godinho.

Apesar de Portugal ser um país pequeno em dimensão geográfica, há diferenças relevantes entre cada uma das regiões onde o Canal Brokers trabalha. Para além da geografia, das pessoas e do tipo de empresas, em certas áreas do país predominam determinado tipo de atividades económicas. Tudo isto acaba por influenciar as necessidades das empresas e em consequência, a proposta de valor do Canal. Em termos de dimensão, José Godinho explicou-nos que a maior parte dos clientes são PME, o que é compreensível. Como sabemos, mais de 90 por cento das empresas nacionais correspondem a essa tipologia. Quisemos conhecer alguns nomes e sobre isso o mesmo José Godinho foi esclarecedor. “Apesar da sua relevância e protagonismo no seu segmento de atividade, a maior parte das empresas com que trabalhamos não são muito conhecidas do grande público”. Ainda assim, “entre as mais mediáticas, posso referir a Omatapalo, uma referência entre as construtoras do Minho, ou a DST, de Braga, que recentemente foi candidata à aquisição da Efacec”, acrescentou. Mais ou menos conhecidas, continuou, “encoraja-nos a diversidade, o facto de termos clientes em todo o país e em diferentes sectores de atividade. Por exemplo, se no Alentejo temos vários clientes ligados à agricultura, no Algarve trabalhamos com diversas empresas no setor do turismo.”



“Tem sido uma experiência extraordinária”.

“Eu já trabalho nesta área há mais de vinte anos, o que me tem permitido conhecer bem o país, as especificidades de cada região e as pessoas que desenvolvem aí as suas atividades. É ótimo, por exemplo, poder fazer uma reunião de manhã com um diretor financeiro, num contexto mais formal, e à tarde poder estar junto de um cliente de horticultura, com um ambiente mais descontraído. É algo muito rico e que valorizo muito.

Ao mesmo tempo, tem sido muito compensador trabalhar numa empresa tão positiva e com tantos profissionais de qualidade. E aqui, devo destacar a minha equipa do Canal Brokers, que todos os dias dá tudo o que tem para entregar aos nossos clientes aquilo que é o compromisso da Ayvens: um serviço de excelência em renting, em todas as suas dimensões”.

Better with every move.

A Ayvens chegou a Portugal.

Ayvens: Uma nova realidade

Entrevista António Oliveira Martins

Ayvens: A nova identidade

Entrevista Anne-Cécile Huet



Ayvens

Uma nova realidade.

A LeasePlan e a ALD juntaram-se a nível global e criaram a Ayvens, uma nova empresa que tem agora a ambição de liderar a mobilidade sustentável em todo o mundo. Contamos-lhe aqui os principais detalhes desse encontro e de uma identidade com a qual já todos começámos a conviver.



A Ayvens resulta da aquisição da LeasePlan por parte da ALD. O acordo entre as duas empresas foi selado em 2023 e a nova marca está agora a ser comunicada em todo o mundo.

No dia 16 de outubro de 2023, Portugal e o mundo ficaram a conhecer a Ayvens, empresa que resultou do processo de aquisição da LeasePlan por parte da ALD Automotive. Sob a *tagline* “*Better with every move.*” e pelo encontro entre as duas empresas, esta nova organização apresentou-se com uma vocação global e um objetivo claro: liderar a mobilidade sustentável em todo o planeta.

No mundo dos negócios não há varinhas mágicas. Há afinidades, oportunidades e muito trabalho. E foi isso o que aconteceu uma vez mais. A história desta nova marca e desta nova organização começa a contar-se ainda no século passado, depois do fim da Segunda Guerra Mundial. Ganhou sentido pelos pontos de contacto entre a forma de estar e de fazer negócio da LeasePlan e a da ALD e no caminho de aproximação que foi percorrido nos últimos meses. É essa história que vamos contar-lhe aqui mesmo. Sente-se confortavelmente, pois os protagonistas e os detalhes merecem a sua atenção.

Talvez não saiba, mas a LeasePlan e a ALD foram fundadas na década de sessenta do século passado e na europa. Os mais novos já só se lembram dessa época pelos documentários a preto e branco na TV. Mas vivia-se no velho continente um período de grande mudança. Em termos políticos, recuperava-se ainda da II Guerra Mundial e culturalmente foi uma década marcada por novos movimentos sociais e culturais. A cultura *hippie*, as manifestações pelos direitos civis, o feminismo e a revolução sexual são apenas alguns exemplos. Na música, assistia-se ao surgimento do *rock'n'roll*, *soul* e do *funk*. A moda também mudou muito durante essa década, com novas tendências como a minissaia e o cabelo estilo “Beatle”. Foi neste ambiente de agitação social e florescimento económico, ao som dos acordes de *Love me do* e do estilo inconfundível dos 4 de Liverpool que as duas empresas foram fazendo o seu caminho. A LeasePlan através da aposta no seu crescimento enquanto empresa e a ALD pela expansão internacional, por via de aquisições e parcerias.





“Ao unir forças, a nossa empresa está pronta para liderar o caminho para a adoção em larga escala da mobilidade sustentável graças à nossa dimensão, cobertura, experiência em serviços e compromisso com a inovação. Como um importante interveniente no setor da mobilidade, aproveitaremos a força da nossa liderança para moldar o futuro da mobilidade e alcançar a excelência.”

“O nosso grupo está posicionado para se tornar o principal player global de mobilidade sustentável. Com a maior frota multimarca de veículos elétricos do mundo, uma frota total de 3,4 milhões de veículos geridos mundialmente, a empresa pretende liderar o caminho para as zero emissões e moldar a transformação digital do setor.”

Tim Albertsen

É o CEO da Ayvens e liderou o processo de aproximação entre a ALD e LeasePlan.

Mais recentemente, depois de cinquenta anos de convivência no setor da mobilidade, a ALD e LeasePlan reconheceram que tinham aspetos em comum, que se complementavam e que juntas podiam criar algo maior. Muito maior. O *match* podia ser perfeito. Desde logo, por exemplo, acreditavam em princípios e numa forma de estar comum. Em concreto, valorizavam a confiança nas lideranças e viam na colaboração a forma de os seus quadros verem mais valor e sentido no seu trabalho, assim como motivação para níveis de *performance* mais elevados. Em termos de negócio, como referimos atrás, perceberam que eram complementares e que poderiam ter a ambição de liderar a mobilidade sustentável em todo o mundo. A nova marca foi implementada em 2024 nos 42 países onde a LeasePlan e a ALD estão presentes, representando a maior cobertura geográfica direta do setor. Em Portugal, está já visível em diversos espaços públicos.

Vale a pena recordar aqui as palavras de Tim Albertsen, CEO Ayvens, que ainda antes do verão de 2023, afirmava num manifesto: “A combinação das duas empresas líderes no nosso setor dar-nos-á uma força incrível. Os nossos clientes e parceiros serão servidos pelas melhores pessoas e terão acesso aos melhores produtos e serviços”. No entanto, continuou, “uma das coisas mais importantes que faremos juntos na nossa será construir algo que é intangível. Algo que está nas nossas mentes e na forma como nos comportamos. Este “algo” é a cultura e tem a ver com a forma como nos unimos para atingir os nossos objetivos. Tem a ver com a forma como nos apresentamos aos nossos clientes e acima de tudo como nos relacionamos uns com os outros. Nesse momento, o acordo estava já selado e a Ayvens estava prestes a ser apresentada aos colaboradores de ambas as empresas, que se prepararam então para ‘vestir a nova camisola’.

Identidade Ayvens

O nome, a marca e uma assinatura que promete...

A nova marca assenta numa identidade forte para o encontro entre dois *players* de grande referência do setor e que agora desaparecem. Em Portugal, apenas a LeasePlan integrou o Grupo Ayvens e passou a adotar a nova marca publicamente no final do passado mês de março. A nova identidade visual está a ser implementada em 42 países onde a LeasePlan e a ALD Automotive já estavam presentes. Representa atualmente a maior cobertura geográfica direta no setor do renting.

Numa lógica de continuidade do legado de excelência LeasePlan, António Oliveira Martins assumiu a direção geral da Ayvens Portugal. Conhecedor do setor, é interessante notar que refira que a Ayvens vai acrescentar valor, muito para além da simples soma das partes. Anne-Cécile Huet é um nome a reter enquanto Diretora Geral Adjunta na Ayvens Portugal. Com uma vasta experiência internacional no Grupo ALD, veio supervisionar as áreas de Finanças, Estratégia & Transformação, *Procurement*, Risco & Compliance. **▲**

O símbolo representa uma base forte e unida progredindo em direção ao nosso objetivo comum.

friendly & dinâmico

A nossa fonte personalizada combina elegância com legibilidade.

desenhado a partir do “A”

com suporte sólido

O endosso a um grande grupo internacional reforça o nosso estatuto de *player* de confiança no setor.

Better with every move.

“Melhor” para os clientes, para as empresas e para o planeta. Reforça o nosso compromisso de mudar a mobilidade para melhor: mais integrada, mais sustentável, para mais pessoas, de mais formas e em mais locais do que nunca.

Refere-se à forma como levamos as pessoas de A a B através das nossas ofertas de mobilidade, ao mesmo tempo que expressamos o nosso contributo para o progresso.

together



“Com a Ayvens, o nosso legado de foco no cliente, proximidade, eficiência e inovação está assegurado.”

António Oliveira Martins é o Diretor Geral da Ayvens Portugal e o nome dispensa grandes apresentações. Profundo conhecedor do setor do renting e da mobilidade, explica-nos nesta entrevista o processo de integração na nova realidade global, a ambição para este novo capítulo, e assume o compromisso com o legado de sucesso da LeasePlan.

Texto **Tiago Silveira Machado** | Fotografia **Mariana Mota**

Drive. A Ayvens é a nova marca que resultou da aquisição da LeasePlan pela ALD. Explique-nos como surgiu esta oportunidade e os passos que levaram à sua concretização.

António Oliveira Martins. Naturalmente, um processo como este teve várias etapas e diversos momentos importantes. Para sintetizar, recordo que a aquisição concretizou-se em maio do ano passado, quando o Grupo LeasePlan foi adquirido pela ALD Automotive. A ALD, para além de ser o maior concorrente da LeasePlan, disputava também uma posição de liderança global, tendo exatamente a mesma atividade, embora com alguns aspetos diferenciadores. Com o apoio do seu acionista de referência, o conhecido Banco Société Générale, a ALD decidiu avançar para a aquisição, que se consumou. Tornou-se, assim, o líder destacado neste negócio em todo o mundo.

D. Portanto, as duas maiores empresas do setor fundiram-se e criaram esta realidade maior que estamos agora a conhecer e que se chama Ayvens...

AOM. Sim. E na origem deste encontro as duas partes decidiram explorar a complementaridade que existia entre si. Isto porque a LeasePlan e a ALD, apesar de serem duas empresas europeias que nasceram na mesma geração, percorreram trajetos distintos. Em traços gerais, posso dizer que a LeasePlan tinha uma história mais ligada a uma relação direta com os grandes frotistas e clientes internacionais. Por seu lado, a ALD Automotive sempre ancorou grande parte da sua força nas parcerias com as marcas, onde o renting cativo dessas marcas era suportado pela prestação de serviço da ALD.

“Temos mesmo muito orgulho no que fazemos em Portugal pois, apesar da nossa dimensão, se olharmos com atenção percebemos que valemos muito mais do que o que é percecionado. Temos a oitava maior frota do Grupo e estamos no top 10 em rentabilidade.”

Por outro lado, o trajeto de crescimento da ALD sempre se caracterizou por aquisições, enquanto a LeasePlan se distinguiu por ter presença em mais países. Acabou por ser um encontro e um casamento entre uma entidade francesa e outra holandesa, à semelhança da KLM e Air France. Esperamos que seja igualmente bem-sucedido. Em alguns países, haverá uma integração efetiva, enquanto noutros, como é o caso de Portugal, isso não ocorrerá.

D. Uma realidade maior e com novas valências...

AOM. Julgo que é importante sublinhar isso mesmo. Não tenho dúvidas que a Ayvens vai ser maior do que a mera soma de duas partes. No médio e longo prazo vai acrescentar mais valor. Mas é claro, no imediato temos de finalizar as integrações que estão a ocorrer em diferentes países. Lembro que estamos agora em mais de 40 países e que somos líderes de mercado em cerca de 30.

D. E como se enquadra a LeasePlan Portugal e o seu legado nesta nova realidade?

AOM. A LeasePlan Portugal, empresa que a maioria das pessoas conhece, está a integrar um novo grupo e uma realidade que não existia, trazendo o melhor dos dois mundos. Assume também uma nova marca que assinala esta nova realidade. Em Portugal, por razões que já foram explicadas diversas vezes, relacionadas com a aprovação por parte da autoridade da concorrência, não houve uma integração. A LeasePlan passou a fazer parte do Grupo Ayvens e a ALD Automotive Portugal foi alienada. Passou a chamar-se Leasys e pertence a um novo grupo.

D. Com esta transição, o que muda em termos de organização?

AOM. Naturalmente, como em todos os processos com estas características, é necessário fazer alguns ajustamentos. Estamos a integrar alguns elementos do grupo ALD e vamos adotar também certas políticas do grupo. Mas queremos manter tudo o que construímos, incorporando aspetos onde a ALD era mais forte. Por exemplo, podemos passar a beneficiar de parcerias internacionais.

D. Liderar a mobilidade sustentável é desígnio da Ayvens, sublinhado por Tim Albertsen, o CEO da empresa. Ajude-nos a decodificar este objetivo...

AOM. Como todos sabemos, a sustentabilidade é um tema muito atual e que vai marcar tanto as nossas vidas como as das

próximas gerações. É um tema relevante para muitos setores de atividade e crucial para a mobilidade. Nesse contexto, cada uma das palavras que referiu na pergunta têm um significado: referir “mobilidade” em vez de “renting” mostra a ambição de ir além do renting de automóveis, preenchendo necessidades multimodais de mobilidade dos nossos clientes. A palavra “sustentável” é importante, pois estamos a participar na transição para a mobilidade elétrica, reduzindo as emissões de CO2.

D. O António refere sempre o automóvel. Mas quando olhamos para imagem da Ayvens, vemos motos e outras formas de mobilidade...

AOM. É verdade, na imagem que estamos a divulgar mostramos motos, bicicletas elétricas e trotinetas. A nossa ambição vai além dos automóveis, mas o foco atual continua a ser o automóvel. No futuro poderemos alargar a nossa oferta a outros meios de transporte, caso isso gere ganhos de eficiência na mobilidade dos nossos clientes.

D. Em termos internacionais, qual o contributo que a Ayvens Portugal pode dar a um grupo que tem uma dimensão mundial?

AOM. Acredito que podemos dar um contributo muito relevante e o legado da LeasePlan sustenta essa ideia. Temos mesmo muito orgulho no que fazemos em Portugal pois, apesar da nossa dimensão, se olharmos com atenção percebemos que valemos muito mais do que o que é percecionado. Temos a oitava maior frota do Grupo e estamos no top 10 em rentabilidade. Queremos continuar a contribuir para o sucesso do Grupo e podemos ser um país piloto, ideal para testes e implementação de novas soluções tecnológicas.

D. Colocando-nos na pele dos clientes portugueses, que olham de fora para esta nova realidade, que expectativa podem ter? Vão passar a ter um serviço ainda mais eficiente? Vão ter acesso a novos produtos? Melhor preço?

AOM. Estamos numa fase embrionária da Ayvens e compreendo essa expectativa. No imediato, vamos continuar o legado da LeasePlan. Repare que não temos aqui novas economias de escala para beneficiar e partilhar com os clientes. Vamos ter, isso sim, maior suporte financeiro até porque passamos a ter um dos maiores bancos da Europa como acionista maioritário.



Mais adiante, ultrapassada esta fase das integrações, é de esperar que em termos de inovação haja novidades a partilhar com o mercado.

D. Foco no cliente, proximidade e eficiência são aspetos que sempre caracterizaram a LeasePlan. Agora, com a Ayvens, isso vai mudar?

AOM. Não, de forma alguma. Referiu valores que são bem conhecidos pelos nossos clientes e nós temos exatamente a mesma visão daquilo que deve ser o nosso contributo para o relacionamento com os clientes. Somos uma empresa de serviços, que assenta a sua oferta na elevada qualidade das pessoas que aqui trabalham. Neste aspeto a continuidade está assegurada, pelo que os clientes podem esperar de nós tudo aquilo que apreciaram até aqui. Reafirmo que com a Ayvens, o nosso legado de foco no cliente, proximidade, eficiência e inovação está garantido.

D. Para terminar, que mensagem gostaria de deixar aos clientes e stakeholders neste momento de transição para uma nova marca?

AOM. Antes de mais, na sequência do que referi na pergunta anterior, gostava de saudar os nossos clientes e *stakeholders*, com os quais temos uma relação muito positiva e de vários anos. Deixei-lhes também uma mensagem de tranquilidade e de aposta na continuidade. Conhecemo-nos bem, somos as mesmas pessoas, mas integramos agora um grupo maior. Continuaremos a desenvolver a nossa atividade, ouvindo o contributo de todos, tentando melhorar todos os dias, tal como o fizemos até aqui. ■

“Não tenho dúvidas que a Ayvens vai ser maior do que a mera soma de duas partes. No médio e longo prazo vai acrescentar mais valor.”

“Como todos sabemos, a sustentabilidade é um tema muito atual, importante e que vai marcar tanto as nossas vidas como as das próximas gerações. É um tema relevante para muitos setores de atividade e crucial para a mobilidade.”

Ayvens

Mais do que um nome, uma identidade.

Ayvens, é muito mais do que um simples nome. Tem uma identidade e uma expressão gráfica, cujos elementos projetam a sua missão, valores e cultura. Neste artigo, partilhamos consigo os diversos elementos que compõem esta nova identidade. Fique a conhecer a Ayvens como a palma da sua mão.

Reimagining

mobility

together.

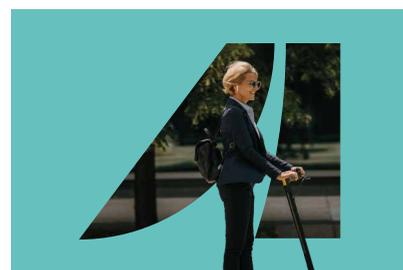
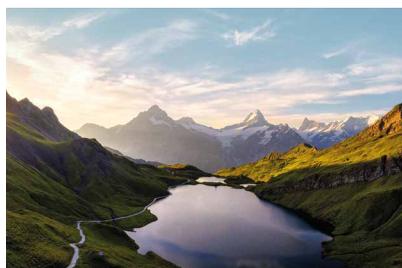
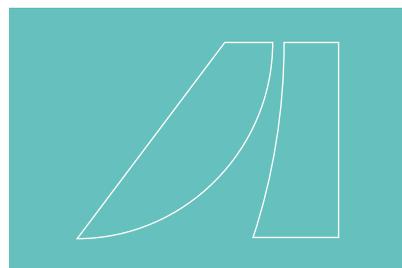




way

advance

heaven



Criar uma marca e uma identidade para identificar a nova empresa no mundo inteiro. Sim, a tarefa era ambiciosa e gerou muita expectativa, tanto mais que a marca LeasePlan estava bem consolidada entre nós. Por isso, foi com entusiasmo que se anunciou o nome Ayvens, e a *tagline* “Better in every move”, como a designação oficial para a nova empresa criada entre a LeasePlan e a ALD. E como costuma dizer-se, primeiro estranha-se e depois entranha-se. Alguns meses depois do anúncio, é o que já se sente em torno do nome Ayvens. Nos primeiros dias despertou curiosidade pela sua originalidade, depois entrou no ouvido e está a ser muito bem recebido por todos. Soa bem e em conjunto com os demais elementos da identidade, parece estar a resultar na perfeição.

O nome Ayvens. Para percebermos melhor esta identidade, vamos começar por dar atenção ao nome. Foi escolhido para transmitir uma sensação de modernidade e dinamismo, procurando posicionar a empresa como uma referência no setor da mobilidade sustentável. Quis refletir inovação, acessibilidade e compromisso com um futuro mais verde. Segundo Anne-Cécile Huet, Diretora Geral Adjunta da Ayvens Portugal, que acompanhou de perto todo o processo de criação da nova marca, o nome foi selecionado após um processo rigoroso de revisão legal e verificação linguística, destacando-se entre as 2000 opções iniciais.

“É que o nome teria de funcionar, tanto legalmente como enquanto marca, em diferentes em todo o mundo”, explicou-nos. E o nome Ayvens foi associado às palavras “Way” (Caminho), “Advance” (Avançar) e “Heaven” (Paraíso), representando a liderança, inovação e fluidez que a empresa deseja proporcionar aos seus clientes.

Noutra dimensão desta identidade, a tipografia escolhida para a Ayvens é a Chillax. Foi selecionada pelo seu carácter otimista e *design* curvilíneo, que evoca fluidez, conexão e dinamismo. Este tipo de letra é utilizado principalmente em títulos e elementos destacados da comunicação visual da marca. Para o corpo do texto, foi escolhida a fonte Source Sans 3 devido à sua legibilidade e variedade de pesos tipográficos, garantindo uma comunicação clara e eficaz.

Já a paleta cromática é composta por cores que refletem os valores e a visão da empresa. O turquesa sustentável e o branco liberdade são as cores dominantes, associadas à mobilidade sustentável e responsabilidade. O azul sereno representa a estatura da marca e a confiança. Já o amarelo otimista é utilizado apenas para detalhes, reforçando a conexão com a inovação e acessibilidade. Esta combinação cromática cria uma identidade visual coesa e atrativa, que se destaca no setor da mobilidade.



Ayvens Paleta cromática

Cores primárias



1. Sustainable Turquoise
2. Freedom White
3. Serene Blue
4. Optimistic Yellow

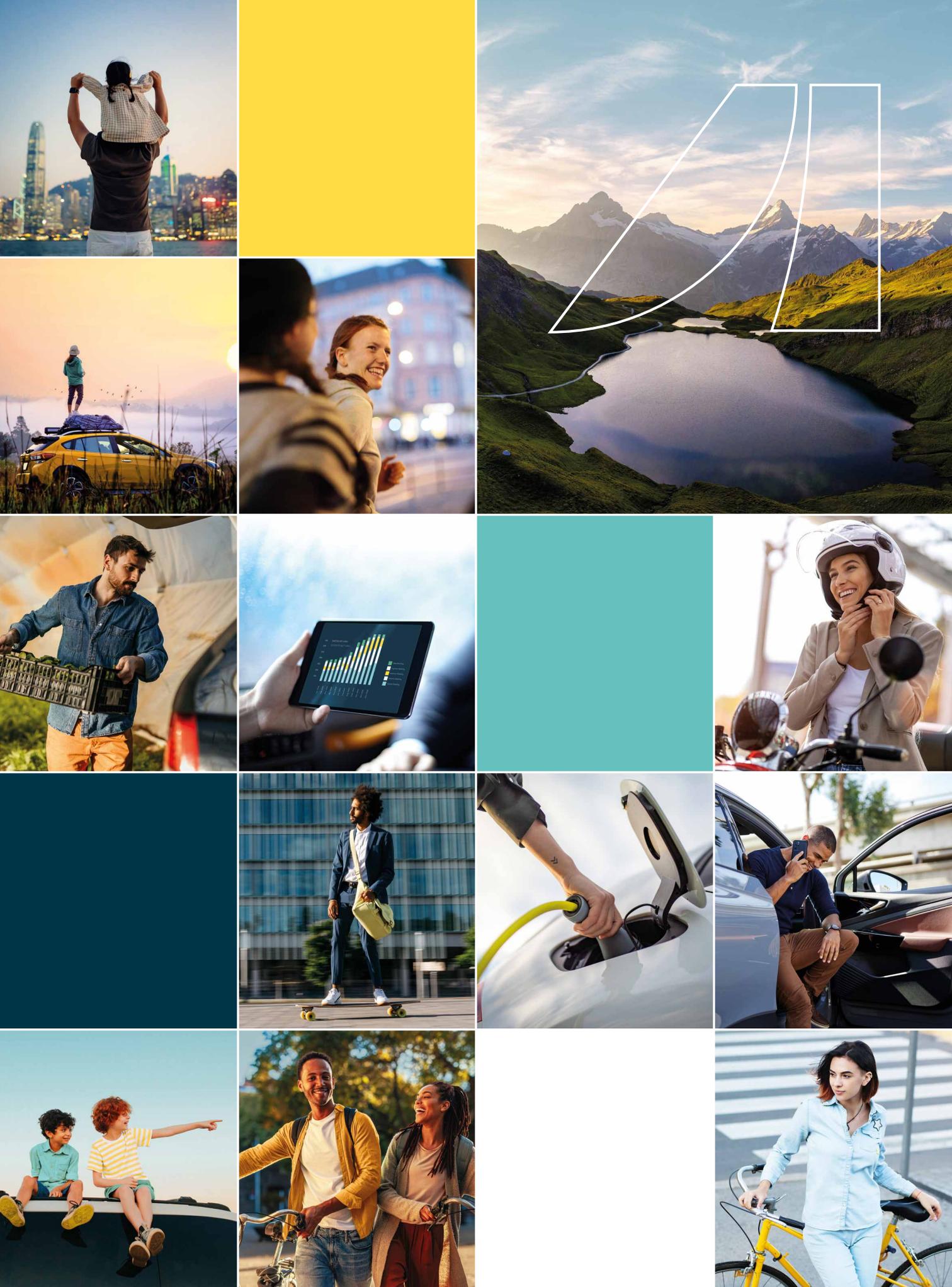
Cores secundárias



“.. a paleta cromática é composta por cores que refletem os valores e visão da empresa. O turquesa sustentável e o branco liberdade são as cores dominantes, associadas à mobilidade sustentável e responsabilidade.”

Cores complementares





4 princípios fundamentais: autenticidade, curiosidade, colaboração e compromisso. Cada um deles tem um significado e uma intenção muito clara.

Os princípios que orientam o nosso caminho...

4 princípios fundadores. A nova identidade da Ayvens tem por base diversos elementos que lhe dão sentido e uma cultura de empresa muito própria. Importa destacar, tal como Tim Albertsen, o próprio CEO Ayvens o fez, num manifesto que foi divulgado ainda em 2023, 4 princípios fundamentais: autenticidade, curiosidade, colaboração e compromisso. Cada um deles tem um significado e uma intenção muito clara. Ora vejamos:

Autenticidade significa que a empresa se apresenta de forma transparente e genuína, mantendo uma comunicação honesta com os seus clientes e *stakeholders*.

Curiosidade reflete o desejo de inovar e explorar novas soluções para a mobilidade, estando os colaboradores Ayvens sempre atentos às tendências e necessidades do mercado.

Colaboração destaca a importância das parcerias e do trabalho em conjunto para alcançar objetivos comuns e promover uma mobilidade mais sustentável.

Compromisso é o núcleo de todas as ações da empresa, refletindo-se na dedicação e envolvimento das suas equipas para com os clientes e parceiros.

Juntos e integrados em todos os momentos do dia a dia da empresa, estes princípios são identificadores da atitude e forma de estar Ayvens. Mais, como refere o mesmo Tim Albertsen, o respeito por estes princípios é o caminho para se conseguir o seu desígnio: liderar a mobilidade sustentável em todo o mundo. **▲**



Uma mobilidade mais sustentável está a caminho.

Anne-Cécile Huet.
Um caminho até Portugal

“Mudei-me para Portugal no verão passado, após uma experiência de 12 anos em 4 países no universo ALD. Tive a oportunidade de exercer várias funções, desde Diretora de Desenvolvimento de Negócios num país, até Chefe de Gabinete do CEO do Grupo na sede. O meu último cargo antes de me mudar para Portugal foi como Diretora Geral na Noruega.

A ALD Noruega fazia parte das 6 entidades em que tivemos de desinvestir para obter a autorização para a fusão na Europa. Foi, portanto, com tristeza que deixei as equipas locais, mas com igual entusiasmo que me juntei às equipas portuguesas para liderar a transformação e moldar a Ayvens. Atualmente, superviso os departamentos de Finanças, Estratégia & Transformação, *Procurement* e Risco & Compliance”.

Anne-Cécile Huet
Ayvens Portugal,
Diretora Geral Adjunta

“As equipas da Ayvens Portugal estão empenhadas em servir os clientes com a dedicação e o profissionalismo de sempre.”

Anne-Cécile Huet é Diretora Geral Adjunta na Ayvens Portugal. Com uma vasta experiência internacional no Grupo ALD, que a levou a trabalhar em diferentes áreas e mercados, supervisiona agora os departamentos de Finanças, Estratégia & Transformação, *Procurement*, Risco & Compliance. Nesta entrevista deixou-nos o seu testemunho sobre a criação da marca e cultura Ayvens, assim como a perspectiva sobre a ambição de liderança desta nova marca.

Texto **Tiago Silveira Machado** | Fotografia **Mariana Mota**

Drive. A Ayvens resulta da aquisição da LeasePlan pela ALD. Como é que as pessoas estão a aceitar a nova cultura? Sentiu muita diferença entre a cultura da ALD e da LeasePlan?

Anne-Cécile Huet. A cultura é o elemento central de qualquer transformação. Por isso, quisemos adoptar uma abordagem vertical ao estabelecer os alicerces da nossa nova cultura. Tive a sorte de fazer parte de um grupo de 12 líderes seniores, selecionados em ambas as empresas, que foram os embaixadores da iniciativa de Cultura a nível global. Envolvermos pessoas da ALD e da LeasePlan para trabalhar nos nossos “princípios orientadores”. Tivemos cerca de 1000 pessoas, de todos os níveis da organização, a trabalhar em inquéritos, *workshops*, entrevistas e conversas sobre cultura.

Com base nos contributos recolhidos conseguimos elaborar um manifesto cultural e princípios orientadores, que são o reflexo dos valores fundamentais das nossas pessoas. E sim, identificámos rapidamente muitas semelhanças, especialmente em termos de paixão e compromisso!

D. Quais são os aspetos positivos das duas culturas e como se alinham numa só?

ACH. Ambas as empresas já tinham o “compromisso” como um valor central e este continua a ser um princípio orientador para a Ayvens. Direi que um valor que sinto todos os dias, que vem da LeasePlan – e que valorizo muito – é a Paixão. Do lado da ALD, sinto que a inovação sempre foi um motor e continuará a sê-lo.

“(...) no início do processo de criação da nova marca foram criados 2000 nomes. Após a revisão legal e a verificação linguística ficaram 42. Esta última etapa ajudou-nos a selecionar Ayvens como o novo nome de Grupo.”

D. Colaboração, curiosidade, compromisso e autenticidade são princípios estruturais da cultura Ayvens. Como é que cada um contribui para o desempenho da organização?

ACH. Colaboração: além da cooperação entre as equipas, este princípio abrange a nossa capacidade de gerar relações duradouras com os nossos clientes e fornecedores. Temos uma mentalidade de parceria.

A **curiosidade** refere-se à nossa capacidade de desafiar o *status quo*, melhorar e inovar para desenvolver as nossas pessoas e servir melhor os clientes.

O **compromisso** é algo que está no centro de tudo o que fazemos. Pela minha experiência, o nível do envolvimento das nossas equipas é inigualável e faz a diferença com todos os nossos *stakeholders*.

A **autenticidade** está relacionada com a nossa vontade de criar um ambiente onde todos se sintam confortáveis em expressar-se, ser genuínos e transparentes. É uma parte essencial do nosso foco no ESG global, internamente e externamente.

D. Fale-nos sobre a nova identidade e a nova marca. Porque Ayvens? De onde veio o nome?

ACH. Encontrar uma nova identidade e um nome é algo muito emocionante e desafiador! O Grupo Ayvens opera diretamente em 42 países distribuídos por cinco continentes e chega a mais 16 países através de alianças estratégicas. Encontrar um nome único, que pudesse ser registado em 42 geografias e que considerasse todos os idiomas, foi essencial.

D. ...e um grande desafio, supomos...

ACH. Sim, no início do processo de criação da nova marca foram criados 2000 nomes. Após a revisão legal e a verificação linguística ficaram 42. Foram testados em diferentes países com grupos de teste. Esta última etapa ajudou-nos a selecionar Ayvens como o novo nome de Grupo. Os perfis de *stakeholders* que analisaram os nomes mencionaram que associavam Ayvens às palavras “Way”, “Advance” e “Heaven”, que representam respetivamente a nossa liderança, inovação e a fluidez que queremos proporcionar na experiência dos nossos clientes.

D. Em termos de sustentabilidade, que projetos teremos em curso para alcançar os objetivos de 2030?

ACH. Estamos já à frente quando se trata de eletrificação, tanto a nível do Grupo como em Portugal. E pretendemos continuar a liderar os mercados onde operamos. É por isso que estamos focados em fornecer orientações através de estudos de mobilidade elétrica e consultoria para os nossos clientes. Queremos, também, dar o exemplo com a eletrificação dos automóveis da nossa própria empresa. Estender o ciclo de vida dos carros que financiamos, através de contratos de maior duração e renting de carros usados, são outras iniciativas que estamos a promover. Mas as nossas metas de sustentabilidade vão além da eletrificação da frota: focamo-nos consistentemente na redução da nossa pegada de carbono interna e aplicamos práticas de compra responsável.

D. E em termos de inovação, o que podemos esperar da Ayvens em Portugal?

ACH. Temos uma abordagem holística quanto à inovação e consideramos que está integrada na forma como trabalhamos. Melhorar continuamente, o que chamamos de inovação incremental, é uma das nossas prioridades de todos os dias. Aplicamo-la aos nossos processos para sermos mais eficientes e, no final, para melhor servir os nossos clientes. E aplicamo-la à nossa oferta. Por exemplo, com produtos de seguro incrementais e exclusivos como a “garantia total”. Também posso ligar a inovação à sua pergunta anterior, relacionada com a sustentabilidade. Estamos a trabalhar em melhorias para aumentar a proporção de reparações de para-brisas em vez de substituições completas e soluções mais disruptivas como propostas de multimodalidade.

D. Em termos de empresa, uma das principais mudanças é que a Ayvens pertence agora a uma empresa cotada na bolsa de Paris. Como é que esta mudança impactará o seu dia a dia com os clientes?

ACH. Em termos gerais e no médio prazo, o facto de sermos cotados é uma garantia de que a promessa que fazemos ao mercado – liderar o caminho para a mobilidade sustentável – será cumprida. Estão a ser assumidos compromissos para usar a nossa escala em aquisições e para causar um impacto positivo ao nível do ESG.

“(...) o facto de sermos cotados em bolsa é uma garantia de que a promessa que fazemos ao mercado – liderar o caminho para a mobilidade sustentável – será cumprida.”

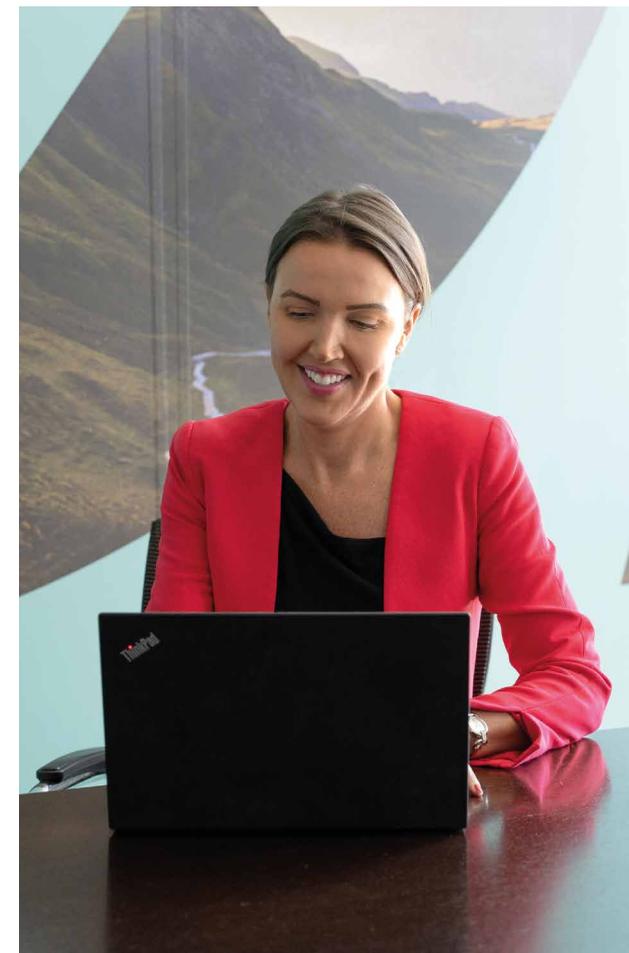
D. Os clientes Ayvens têm grandes expectativas quanto às vantagens que uma organização de dimensão global pode trazer para os seus negócios. Acredita que esta cultura corporativa impactará a relação com os clientes portugueses?

ACH. A nossa entidade em Portugal tem sido líder de mercado há muito tempo, com um foco constante em entregar valor aos clientes. Essa vantagem da dimensão, seja em termos de poder de compra ou serviço para grandes frotas, continuará a ser válida em Portugal. Olhando para a organização em termos globais, a combinação de dois líderes traz benefícios adicionais em diferentes níveis: competências digitais, fontes diversificadas de financiamento, acionistas de longo prazo/estabilidade, negociação com fornecedores internacionais, produtos complementares, etc.

D. A terminar, que mensagem gostaria de partilhar com os stakeholders?

ACH. Gostaria de afirmar que as equipas da Ayvens Portugal estão empenhadas em servir os clientes e a trabalhar com os nossos parceiros com a dedicação e o profissionalismo de sempre. Estamos também comprometidos em moldar juntos a Ayvens Portugal, com uma nova identidade e cultura. Queremos preservar o legado local e aproveitar as nossas novas potencialidades globais. É verdade, trata-se de uma jornada emocionante que temos pela frente. Estamos ansiosos por criar o futuro da mobilidade sustentável lado a lado com todos os nossos *stakeholders*. 🚀

“Temos uma abordagem holística quanto à inovação e consideramos que está integrada na forma como trabalhamos. Melhorar continuamente, o que chamamos de inovação incremental, é uma das nossas prioridades de todos os dias.”



Liderar pela experiência

“Tive a oportunidade de trabalhar em diferentes mercados (China, Noruega, França), no mundo ALD e em diferentes áreas (inovação, estratégia, parcerias, risco). Trago comigo todas essas experiências. Por exemplo, a Noruega é o país líder mundial em veículos elétricos, com mais de 90% dos carros de passageiros em circulação em 2024 totalmente elétricos e com mais de 17 novas marcas de carros a entrar no mercado norueguês nos últimos 3 anos. Isso deu-me uma perspectiva muito clara sobre o caminho da eletrificação que estamos a viver agora em Portugal.

A minha experiência e conexões no mundo ALD também são uma oportunidade para construir pontes, novas perspectivas, conhecimento e ajudar a liderar a transformação. Este é o caminho que estamos a trilhar conjuntamente como equipa de gestão e com o envolvimento de todos”.

Veículos Comerciais Ligeiros

Mais renting nos
seus negócios.

Entrevista Sérgio Serafim
Portfólio VCL



“O Vantage é uma solução chave na mão, que proporciona às PME e clientes corporate todas as vantagens do renting, mas agora para veículos comerciais ligeiros.”

Chama-se Vantage e é a proposta Ayvens para renting de veículos comerciais ligeiros (VCL). Foi lançada em 2023, está a celebrar um ano de vida e continua focada sobretudo em clientes PME e corporate. A equipa de implementação é liderada por Sérgio Serafim, que nesta entrevista explicou-nos todos os detalhes.

Texto **Tiago Silveira Machado** | Fotografia **Mariana Mota**

Muito trabalho de pesquisa e preparação para a implementação de uma solução chave na mão, que se quer inovadora e à medida das necessidades dos clientes PME e corporate. Em traços gerais, esta foi a promessa do Vantage by Ayvens, a solução para o segmento dos veículos comerciais ligeiros e que Sérgio Serafim detalhou nesta entrevista. Como percebemos, trata-se de um universo muito vasto, pelo que quisemos começar pelo princípio.

Drive. Que ideia foi esta de entrar no mercado de renting de VCL em Portugal. Conseguir descrever-nos como tudo aconteceu?

Sérgio Serafim. Esta ideia remonta a 2019. Portanto, ainda antes da pandemia. A LeasePlan já tinha implementado um projeto similar no Reino Unido e com ótimos resultados. Isso levou a que se começasse a estudar hipótese de fazer uma aposta semelhante no mercado português. Naturalmente, foi feito um estudo preliminar muito detalhado do cenário nacional que suportou a tomada de decisão. Depois disso, com o envolvimento dos nossos departamentos de consultoria e *business development*, o projeto começou a ser estruturado e acabou por ser lançado em abril do ano passado.

D. Da decisão ao lançamento público, foram cerca de 4 anos de intenso trabalho. Quais os grandes desafios que tiveram de ultrapassar?

SS. Sim, foram anos intensos, com muito trabalho e uma pandemia pelo meio. Desde logo, foi necessário criar uma equipa e uma estrutura dentro da empresa para algo que era completamente novo. É que não havia *know how* na LeasePlan Portugal para este tipo de produto. Eu próprio vim de fora e fui integrado na organização. Como já referi, começámos por fazer um estudo o mais detalhado possível do mercado português, identificámos algumas oportunidades, e definimos depois um plano estratégico. Temos vindo a prosseguir esse plano, a implementar diversas iniciativas, e a confirmar aquilo que já antevíamos e que dava razão à nossa aposta: a área dos VCL é muito complexa.

D. Ajude-nos a perceber a razão dessa complexidade...

SS. Sim, é importante ter a noção de que os veículos de mercadorias constituem um universo complexo e que isso foi visto por nós como uma oportunidade. O mercado dos VCL está organizado por segmentos e subsegmentos, alguns deles muito banais, mas outros nem tanto.



“... enquanto proposta inovadora, não nos fazia sentido estar a terceirizar partes do processo, perdendo por momentos o contacto com o cliente.”

Sérgio Serafim
Ayvens Portugal, Responsável Comercial de Veículos Comerciais Ligeiros

“Acreditamos que o que nos diferencia é a oferta de um serviço ‘chave-na-mão’. Ou seja, num único contrato de renting, o cliente consegue ter uma renda que inclui o veículo, a transformação e todos os serviços associados.”

É o caso, por exemplo, das viaturas transformadas. Um pequeno furgão é algo simples, mas quando começamos a falar de carros que têm de ser configurados para as necessidades operacionais dos clientes, aí a complexidade aumenta. É o caso dos furgões grandes e dos chassis cabine, onde as possibilidades de configuração são muitas e para as quais é muito importante fazer as perguntas certas aos clientes. E, é claro, obter destes a informação correta.

D. A Ayvens caracteriza-se por um acompanhamento pormenorizado dos clientes. Nesta proposta de VCL temos ideia de que isso é ainda mais relevante...

SS. Sem dúvida e daí ter referido atrás a complexidade deste setor. Nesta aposta da LeasePlan, agora Ayvens, queríamos acompanhar toda a jornada do cliente. Desde o estudo da sua necessidade, entrega do veículo e acompanhamento pós-venda. E, por exemplo, enquanto proposta inovadora, não nos fazia sentido estar a terceirizar partes do processo, perdendo o contacto com o cliente. Queríamos oferecer um serviço integral, ‘chave-na-mão’, e é isso que estamos a fazer.

D. E quais são os aspetos críticos para poderem oferecer este tipo de serviço?

SS. Antes de mais, era importante criar uma rede de carroçadores que fosse capaz de colmatar cerca de 95% das necessidades de mercado. Esta rede teria de permitir dar resposta à maioria das necessidades das empresas e vantagens de escala. Depois, ter veículos pré-configurados, adequados a determinados setores de atividade, foi outro aspeto que considerámos como fundamental. Precisávamos de ter sempre aquele tipo de veículos com configurações mais comuns – transporte de pão, entre outros – que nos permitisse dar uma resposta quase imediata à procura dos clientes.

O terceiro aspeto estratégico que identificámos foi a incorporação do serviço de consultoria. Sobretudo para os clientes corporate, trata-se de uma área de reconhecida qualidade na proposta de valor Ayvens. Se olharmos para a jornada de compra de um cliente corporate tudo isto que já referi é muito relevante, pois ajudamo-los a ganhar tempo e dinheiro. Regra geral este tipo de clientes, lança um concurso para a aquisição de veículos, mas depois precisa de alguém para triar toda a informação recolhida e isso é algo que nós estamos habilitados a fazer.

D. Parece-nos que ter VCL pré-configurados à disposição dos clientes é um aspeto muito interessante desta proposta. Concorda?

SS. Sim, sem dúvida. Sobretudo para as PME. Isto é muito importante, pois está relacionado com o investimento no VCL onde, ao valor da aquisição, é sempre preciso acrescentar o valor da transformação. Ou seja, com uma solução de renting, onde todos os serviços estão incluídos numa renda, uma PME não precisa de se descapitalizar para passar a ter uma nova unidade na sua frota. Com os veículos pré-configurados garantidos, traçamos também como objetivo abordar alguns segmentos específicos: canal horeca (padarias, transporte de peixe, entre outros); carga geral, com ou sem plataforma elevatória; veículos para mercearia fresca, com equipamento de frio; veículos de caixa aberta para jardinagem ou transporte possível.

D. O que diferencia a proposta de VCL Ayvens das demais locadoras?

SS. O que nos diferencia é a oferta do tal serviço ‘chave-na-mão’ que já referi. Ou seja, num único contrato de renting, o cliente consegue ter uma renda que inclui o veículo, a transformação todos os serviços associados. Na nossa perspetiva isto vale ouro, pois o cliente passa a ter na Ayvens um parceiro tecnicamente habilitado e no qual pode confiar. Tem a certeza de que estaremos sempre ao seu lado para resolver todos os problemas.

D. Sabemos que querem ir mais além nas vantagens a oferecer aos clientes. Quais são as novidades que ainda querem apresentar?

SS. Como todos sabemos o contrato de renting automóvel junta numa única renda os valores da aquisição, manutenção e seguro do veículo. Na nossa proposta para VCL queremos fazer diferente e ir ainda mais longe. É que muitos VCL, para cumprir a sua missão no negócio onde estão integrados, têm ainda equipamentos acessórios. É o caso de uma caixa de frio ou uma plataforma elevatória. Estes equipamentos têm de ser mantidos em perfeitas condições de funcionamento. O VCL não poderá cumprir a sua missão se a caixa de frio ou a tal plataforma elevatória não estiverem a funcionar. Por isso, queremos passar a incluir também, na nossa proposta de valor, a manutenção destes equipamentos acessórios. Parece-nos um passo muito importante e que vai ao encontro das necessidades dos nossos clientes.

Mais informação

Sérgio Serafim
sergio.serafim@ayvens.com

D. Além do veículo também vão acautelar o funcionamento dos equipamentos acessórios?

SS. Sim, estamos a caminhar nesse sentido. Quando o conseguirmos fazer vamos ter um serviço 100% chave-na-mão. Quando aí chegarmos, o cliente não vai ter mesmo nada com que se preocupar. Mas não é só...

D. Então, ainda há mais novidades?

SS. Sim, também queremos aprofundar o nosso serviço com a inclusão de veículo de substituição. Quando nos referimos a VCL isto não é linear, pois em muitos casos estamos a falar de veículos transformados e com características muito específicas. O que pretendemos fazer é ter um leque de veículos com características similares e que possam ser utilizadas pelos nossos clientes. Para isso, estamos a trabalhar na estabilização de uma rede de parceiros que dispõe deste tipo de veículos e a quem podemos recorrer a qualquer momento. Dessa forma, vamos ser ainda mais eficientes no apoio aos nossos clientes.

D. Pelo que nos diz, percebemos que têm sido meses de intenso trabalho...

SS. É verdade e julgo que é importante ter-se a noção de que a estruturação desta oferta tem obrigado a um trabalho profundo de organização interna da própria Ayvens e dos seus departamentos. É que, como todos sabemos, há na Ayvens o princípio de rigor inegociável de nunca prometer o que não conseguimos entregar e nesta proposta de VCL não é diferente.

D. A terminar, queremos saber qual tem sido a receptividade dos clientes?

SS. Posso dizer que a receptividade tem sido positiva. Fruto do trabalho que tem sido feito, sinto que temos uma proposta mais madura e consistente. Tenho notado, também, que os gestores de clientes me têm pedido para estar presente em mais reuniões, para dar apoio e ajudar a esclarecer os clientes. É um bom indicador. Mas será a partir de agora que vou, eu próprio, estar mais perto dos clientes e perceber qual é a receptividade do mercado. ▀

VCL Ayvens em 1 minuto.

1

O que é:
Chama-se Vantage by Ayvens e na sua essência é um contrato de renting para Veículos Comerciais Ligeiros (VCL).

2

O que inclui:
É um serviço ‘chave-na-mão’. Inclui todos os serviços de um contrato de renting, acrescidos de apoio de consultoria e suporte técnico para VCL modificados.

3

Tipo de clientes a que se destina:
PME e clientes corporate.

4

Apenas VCL elétricos?
Não. Pode incluir veículos elétricos ou com motor a combustão, caso a solução se mostre mais eficiente.

Comerciais elétricos

Soluções de negócio mais eficientes.

O mercado de comerciais elétricos em Portugal está em pleno crescimento. Dados do primeiro semestre de 2023 mostram que as vendas aumentaram 47% em comparação com o mesmo período do ano anterior e a tendência é para que a elevada procura se mantenha.

Texto Susana Marvão



O renting de veículos comerciais ligeiros (VCL) é uma opção cada vez mais procurada pelas PME. Evita o encargo inicial na aquisição do veículo e garante a inclusão de todos os custos de utilização numa única renda mensal.

A venda de comerciais elétricos está em pleno crescimento no nosso país, com a procura a subir de forma consistente em todos os trimestres. A subida das vendas e dos contratos de renting tem sido impulsionada por fatores de eficiência económica, mas também pela preocupação em dotar as frotas das empresas com soluções electrificadas, mais amigas do ambiente. E apesar de alguns desafios, como a melhoria das

infraestruturas de carregamento em todo o país, as marcas continuam a fazer uma forte aposta neste segmento. É verdade que o contexto internacional não aconselha a previsões de médio e longo prazo, mas tudo indica que este segmento vai continuar a crescer ao longo de 2024. Neste artigo, olhamos para alguns modelos que tenderemos a ver com maior regularidade nas estradas do nosso país.

Destaque para a introdução do sistema SYNC 4, que no caso da **E-Transit Courier** é acessível via um ecrã de 12.



Ford E-Transit Courier

A **Ford E-Transit Courier**, 100% elétrica, promete revolucionar o mercado de veículos comerciais ligeiros com sua combinação de desempenho, capacidade e eficiência. Prevista para o final de 2024, a E-Transit Courier terá tração dianteira e contará com um motor elétrico com 100 kW (136 cv) de potência e 290 Nm.

A capacidade de carga ascende a 700 kg, superando em 118 kg da atual Transit Courier a gasóleo. Comum a todas as Transit Courier é o facto de conseguirem transportar duas europaletes, em parte pelo crescimento das dimensões exteriores – cerca de 10 cm mais comprida –, mas também pela reconfiguração da suspensão traseira. O volume de carga cresceu dos 2,3 m³ para os 2,9 m³, enquanto o comprimento do compartimento de carga também cresceu dos 1,621 m para os 1,803 m.



Renault Trafic E-Tech

A **Renault apresentou a Trafic E-Tech Electric**, com motorização 100% elétrica. O modelo deverá estar disponível em dois comprimentos de carroçaria: 5,08 metros e 5,48 metros. E duas alturas: 1967 mm e 2498 mm, com uma capacidade de carga de 5,8 metros cúbicos a 8.9 metros cúbicos - até 4,15 metros de comprimento de carga na versão L2 alongada.

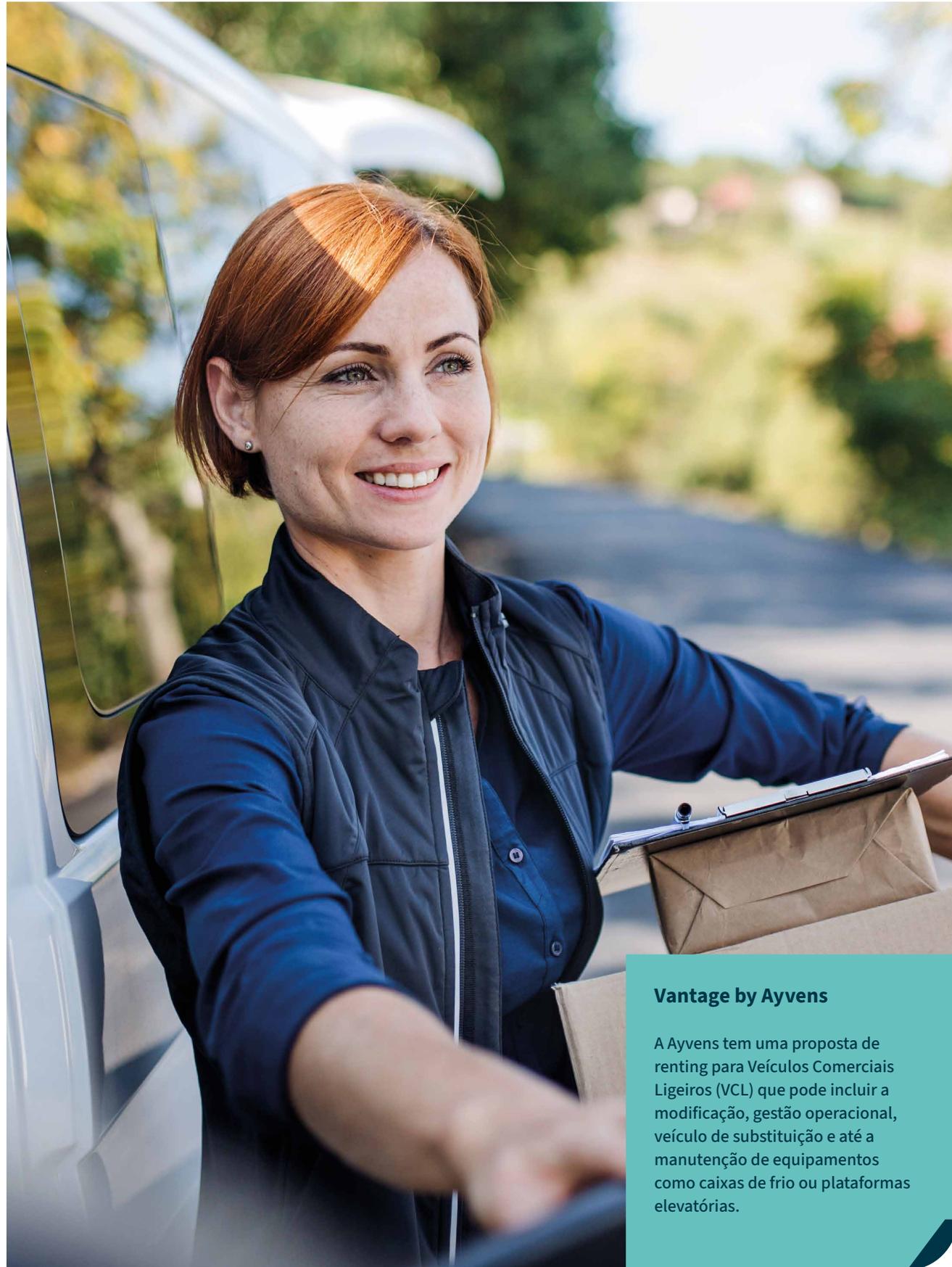
O motor elétrico é de 90 kW/120 CV de potência em associação a uma bateria de 52 kWh para uma autonomia em ciclo combinado WLTP de 240 quilómetros. O furgão tem ainda uma capacidade de reboque de 750 kg e carga de até 1.1 toneladas.

Para o carregamento a marca apresenta três soluções. A primeira é o carregador de bordo (CA) de 7 kW para tomadas domésticas. Tem ainda disponível um carregador de bordo (CA) para até 22 kW para carregamento em postos públicos. Por último, a possibilidade de carregar nos postos rápidos (CC) até 50 kW. Este último é um opcional proposto pela marca. A nova Trafic elétrica dispõe ainda de um sistema Easylink de 8.0 polegadas.



Para o carregamento a marca apresenta três soluções. O carregador de bordo (CA) de 7 kW para tomadas domésticas; carregador de bordo (CA) para até 22 kW – postos públicos – e possibilidade de carregar nos postos rápidos (CC) até 50 kW.





Vantage by Ayvens

A Ayvens tem uma proposta de renting para Veículos Comerciais Ligeiros (VCL) que pode incluir a modificação, gestão operacional, veículo de substituição e até a manutenção de equipamentos como caixas de frio ou plataformas elevatórias.

A eSprinter permitirá ainda carregamentos mais rápidos, atingindo uma potência máxima de carregamento de 115 kW. Dependendo da bateria escolhida, será possível carregar de 10% a 80% da capacidade em 28 a 42 minutos.



Mercedes-Benz eSprinter

A Mercedes-Benz atualizou a série de veículos comerciais elétricos eSprinter, equipando-os com um motor elétrico mais forte e baterias de maior capacidade, permitindo uma autonomia de até 400 km. Essas melhorias também permitiram expandir a linha de produtos disponíveis, incluindo mais opções de chassis e versões refrigeradas.

O novo motor pode ter uma potência de 100 kW (136 cv) ou 150 kW (204 cv), representando uma grande melhoria em relação à versão anterior. Além disso, é mais leve, contribuindo para uma capacidade de carga maior, que agora pode chegar a 1575 kg. O veículo pode rebocar até 2000 kg, um aumento comparado aos 1500 kg da versão anterior. O novo eSprinter, que será lançado em 2024, oferecerá três opções de bateria sem cobalto nem níquel, com capacidades variando de 56 a 112 kWh, superando as opções anteriores de 41 e 55 kWh.





A nova geração do e-Daily estará disponível em mais de 200 combinações distintas, considerando diferentes tipos de carroçaria, distâncias entre eixos e opções de rodado traseiro.

Iveco e-Daily

O Iveco e-Daily é um furgão elétrico projetado para inovar o transporte urbano, garantindo zero emissões e autonomia de até 300 km. Está construído sobre a mesma plataforma do seu antecessor a diesel, o que lhe confere robustez e capacidade de carga comparáveis. A nova geração do e-Daily estará disponível em mais de 200 combinações distintas, considerando diferentes tipos de carroçaria, distâncias entre eixos e opções de rodado traseiro.

A marca manteve um sistema modular de baterias, permitindo escolhas de um, dois ou três packs de 37 kWh, adequando-se assim a diferentes necessidades operacionais e pesos brutos do veículo. A autonomia do furgão varia consoante a configuração da bateria escolhida, podendo chegar até 300 km com o pack de três baterias.

O motor elétrico do e-Daily tem uma potência contínua de 90 kW (122 cv) e pode atingir uma potência máxima de 140 kW (188 cv) através da função Hi-Power, que permite ultrapassar os 100% da potência por dois minutos. O desempenho do motor é comunicado ao condutor através de um indicador visual. 



Vantage

by Ayvens



O renting que inclui tudo. A forma mais fácil de adquirir, configurar e gerir os seus veículos comerciais.

Veículos comerciais 100% personalizados sem se preocupar com nada.

Para saber mais sobre a solução Vantage, fale com o seu Gestor de Conta.

Better with every move.



Mobilidade elétrica

As novidades
do mercado e as dicas
certas.

Portfólio SUV

Mobilidade elétrica: 10 dicas antes optar por um VE

À conversa com... Filipa Castela



Mercado automóvel **SUV de encher o olho para 2024.**

Os SUV, ou veículos utilitários desportivos, são uma das categorias de automóveis que mais crescem em Portugal e no mundo. A estética, o conforto e a eficiência, além da facilidade de condução em diferentes ambientes, ajudam a explicar este autêntico fenómeno. Visitamos aqui algumas propostas – irrecusáveis – que estão a marcar 2024.

Texto **Susana Marvão**

Há vários fatores que contribuem para a popularidade dos SUV, tanto em Portugal como noutros mercados. Um deles é o *design*, considerado mais imponente e robusto do que o de outros tipos de automóveis. Outro fator é a versatilidade, já que os SUV oferecem mais espaço interno e porta-bagagens do que os denominados utilitários. Os SUV também são considerados mais seguros do que outros tipos de automóveis.

Obviamente que a popularidade dos SUV no nosso país também tem sido impulsionada pela crescente oferta de modelos híbridos e elétricos, que proporcionam vantagens económicas e ambientais, tornando-os mais atraentes para os consumidores. Em 2024, as marcas continuam a apostar neste segmento.

Em maio de 2024, o mercado de SUV cresceu 3,51% e dominou quase metade das vendas totais de veículos, com 49,65% de participação. Esse mês registrou a venda de impressionantes 71.514 SUV.

A Endurance é apresentada como a versão de entrada com um motor elétrico de 210 kW (286 cv) e uma bateria de 77 kWh, com autonomia de até 549 km.



Cupra Tavascan

O primeiro SUV elétrico da marca Cupra vem para o mercado nacional com o nome Cupra Tavascan e deverá estar disponível em duas versões. A Endurance é apresentada como a versão de entrada com um motor elétrico de 210 kW (286 cv) e uma bateria de 77 kWh, com autonomia de até 549 km. A versão VZ, de topo, contempla dois motores elétricos de 250 kW (340 cv) e uma bateria de 77 kWh, com autonomia de até 517 km. O Cupra Tavascan tem um *design* agressivo e desportivo, inspirado no conceito Tavascan apresentado em 2019. O modelo está disponível em cinco cores exteriores: vermelho, branco, preto, azul e verde.

O interior do Cupra Tavascan é luxuoso e moderno, com um *design* inspirado no Cupra Formentor. Estará equipado com um painel de instrumentos de 5,3", à frente do condutor, assim como um sistema de infoentretenimento, de 15". Assente sobre a mesma plataforma MEB que já equipa a família ID. da Volkswagen, utiliza suspensão dianteira independente MacPherson e traseira independente multibraços. A versão VZ dispõe ainda, de série, de amortecimento eletrônico variável e direção variável progressiva.



A tensão do sistema elétrico da nova plataforma PPE é de 800 V, permitirá carregamentos rápidos com uma potência máxima de até 270 kW.



Audi Q6 e-tron

O Audi Q6 e-tron é um SUV elétrico de tamanho médio, baseado na nova plataforma PPE da Audi, também utilizada pelo Porsche Macan elétrico. A grande novidade deste modelo é a cadeia cinemática elétrica. Para além da nova plataforma, destaque para os novos motores elétricos e uma bateria com química de células melhorada. A tensão do sistema elétrico da nova plataforma PPE é de 800 V, permitirá carregamentos rápidos com uma potência máxima de até 270 kW. Para o novo Audi Q6 e-tron existem duas baterias: uma de 86 kWh e outra de 100 kWh. A marca adianta que a autonomia deverá superar os 600 km.

Lexus LBX

Com chegada a Portugal em 2024, o Lexus LBX apresenta-se como um “SUV informal e para o dia-a-dia”, devendo ser o automóvel mais barato de toda a gama da Lexus. Disponível apenas com uma motorização híbrida, o LBX junta um motor a gasolina de três cilindros com 1,5 litros de capacidade a um motor elétrico e a uma pequena bateria. No total, o Lexus LBX debita uma potência de 136 cv e 185 Nm de binário.

O novo modelo só vai estar disponível com uma motorização híbrida (full hybrid) que junta um motor a gasolina com 1,5 l e três cilindros a um motor elétrico e a uma pequena bateria, para uma potência máxima de 136 cv e 185 Nm. A Lexus avança que a bateria é bipolar de hidretos metálicos níquel (NiMH) de baixa resistência e alto rendimento, devendo permitir uma potência extra ao motor elétrico na aceleração, ampliando o tempo de condução elétrica.



O Lexus LBX apresenta-se como um “SUV informal e para o dia-a-dia”, devendo ser o automóvel mais barato de toda a gama da Lexus.



A Kia anuncia uma autonomia de até 541 km em ciclo WLTP para a versão 1st Edition e de até 497 km para a GT-Line.



Kia EV9

Um SUV elétrico de grandes dimensões disponível em duas versões: 1st Edition e GT-Line, ambas com três filas de bancos. O Kia EV9 1st Edition recebe um motor elétrico que desenvolve uma potência de 204 cv e um binário de 300 Nm. Já o GT-Line está equipado com dois motores, localizados nos eixos dianteiro e traseiro, que desenvolvem uma potência combinada de 385 cv e um binário de 700 Nm.

Nas duas versões, a energia que alimenta a motorização é fornecida por uma bateria com uma capacidade de 99,8 kWh, a qual pode recuperar até 80% do nível de carga em apenas 24 minutos, graças à tecnologia de carregamento ultrarrápido de 800V. A Kia anuncia uma autonomia de até 541 km em ciclo WLTP para a versão 1st Edition e de até 497 km para a GT-Line.



Em condução urbana, o novo 2008 equipado com o sistema híbrido pode funcionar mais de 50% do tempo em modo 100% elétrico.



Peugeot 2008

No início de 2024, o novo 2008 recebeu um híbrido com motor a gasolina PureTech de nova geração com 136 cv, associado a uma nova caixa eletrificada de dupla embreagem com 6 velocidades, a qual inclui um motor elétrico. O modelo é baseado no facelift da segunda geração do 2008, lançado em 2022.

Segundo a Peugeot, esta versão pode ter um “consumo de combustível inferior até 15%”. Em condução urbana, o novo 2008 equipado com o sistema híbrido pode funcionar “mais de 50% do tempo em modo 100% elétrico”, indicou a marca, sem, no entanto, revelar os quilômetros exatos de autonomia em modo elétrico. O renovado Peugeot 2008 mantém as motorizações a combustão: 1.2 PureTech de 100 cv (caixa manual de seis velocidades) e 130 cv (caixa manual de seis velocidades ou automática de oito velocidades EAT8) e 1.5 BlueHDI de 130 cv (caixa EAT8). O interior do 2008 Hybrid é semelhante ao do 2008 a gasolina, com um design moderno e elegante. O modelo está ainda equipado com um ecrã tátil central de 10”.

O veículo vem equipado com um arsenal de sensores, destacando-se o LiDAR, que permite dar visibilidade algumas centenas de metros à frente, independentemente de ser dia ou noite.



Volvo EX90

Um SUV elétrico de luxo de sete lugares lançado em 2023 e que chegou às estradas portuguesas este ano. É baseado na plataforma SPA2 da Volvo e vai estar disponível em três níveis de equipamento — Core, Plus e Ultra —, três motorizações e duas baterias. O Single Motor terá 205 kW (279 cv), tração traseira, bateria com 109 kWh e autonomia até 580 km. Já o Twin Motor contempla 300 kW (408 cv), tração integral, bateria com 111 kWh, e autonomia até 600 km. O Twin Motor Performance vem equipado com 380 kW (517 cv), tração integral, bateria com 111 kWh e autonomia até 590 km.





Segurança e fiabilidade

O EX90 Single Motor está disponível nos níveis Core e Plus, enquanto os EX90 Twin Motor e EX90 Twin Motor Performance estão disponíveis nos níveis Core, Plus e Ultra. Apresentado como o modelo Volvo “mais seguro de sempre”, o veículo vem equipado com um arsenal de sensores, destacando-se o LiDAR, que permite dar visibilidade algumas centenas de metros à frente, independentemente de ser dia ou noite, assim como é capaz de detetar com maior precisão e fiabilidade não só automóveis, como peões, ciclistas ou outros objetos.

O interior do EX90 é luxuoso e espaçoso. Vem com uma variedade de recursos de tecnologia, incluindo um sistema de infoentretenimento de 12,3 polegadas, um sistema de som Bowers & Wilkins de 19 alto-falantes e um sistema de assistência ao motorista avançado. A Volvo destaca neste modelo o uso de aço reciclado – diz que são aproximadamente 15% do total –, 48 kg de plásticos reciclados e uso responsável de matérias-primas, como é disso exemplo o uso de madeira com origem certificada.





Mudar para um veículo elétrico? Estas 10 dicas ajudam.

A transição para um veículo elétrico representa não apenas uma mudança de carro, mas uma transformação na forma como entendemos a mobilidade. Para o ajudar nesta transição, partilhamos aqui 10 dicas fundamentais.

1

Avalie o seu perfil de condução

Antes de tomar a decisão, sobre o modelo de carro que pretende, é importante avaliar o seu perfil de condução. Considere os quilómetros que percorre todos os dias e semanalmente. Pondere, também, se precisar de fazer viagens longas. A maioria dos veículos elétricos (VE) modernos tem uma autonomia que cobre com segurança as necessidades diárias da maioria dos condutores.

2

Poupança económica

Em termos de preço de aquisição, os VE podem ser mais caros inicialmente. Mas oferecem grandes poupanças a longo prazo. Os custos de manutenção são geralmente menores devido à ausência de componentes como o motor de combustão, e o custo de carregamento é significativamente mais baixo comparado ao combustível tradicional. Para uma gestão mais eficiente dos seus investimentos, pode ainda ponderar optar pelo renting em vez da aquisição direta do VE. Nesse modelo, em contratos habitualmente de 4 anos, paga apenas uma renda mensal que engloba todos os custos associados à utilização do VE.

3

Autonomia do veículo

A autonomia de um VE é uma das maiores preocupações dos novos utilizadores. Verifique a autonomia do modelo que pretende adquirir e compare com as suas necessidades diárias de mobilidade. Os modelos mais recentes têm uma autonomia que varia entre 200 a 600 km por carga, o que é suficiente para a maioria das utilizações.

4

Tipos de carregamento

Existem diferentes tipos de carregamento: doméstico, público e no local de trabalho. Carregar em casa durante a noite pode ser mais conveniente e económico. Informe-se sobre as opções disponíveis na sua área de residência e considere instalar um carregador doméstico.

Mudar para um veículo elétrico é uma decisão que traz benefícios económicos, ambientais e de conforto. Com as informações certas e um pouco de planeamento, a transição pode ser suave e muito compensadora.

5

Sustentabilidade

Optar por um VE contribui para a redução das emissões de CO₂. Embora a produção das baterias seja mais intensiva em carbono, ao longo do ciclo de vida, os VE emitem menos CO₂ comparado aos veículos de combustão.

6

Infraestrutura de carregamento

A rede de carregamento público está em constante crescimento. Verifique a disponibilidade de postos de carregamento na sua área de residência e ao longo das rotas que costuma percorrer. A Mobi.E é um bom recurso para localizar estações de carregamento em Portugal.

7

Incentivos e benefícios fiscais

Informe-se sobre os incentivos fiscais e subsídios disponíveis para a aquisição de VE. Em Portugal, existem benefícios fiscais tanto para particulares como para empresas, como a dedução de IVA e isenções em alguns impostos.

8

Conforto e desempenho

Os VE oferecem uma condução suave e silenciosa. Além disso, o torque instantâneo dos motores elétricos proporciona uma aceleração rápida e eficiente. Experimente conduzir um VE para sentir a diferença no conforto e desempenho.

9

Manutenção simplificada

A manutenção de um VE é mais simples do que a de um veículo de combustão. Os principais componentes a monitorizar são a bateria, os motores elétricos e os sistemas eletrónicos. Menos componentes móveis significa menos desgaste e menor necessidade de manutenção frequente.

10

Planeamento de viagens longas

Para viagens longas, é essencial planear as paragens para carregamento. Utilize aplicações que mostram a localização dos postos de carregamento e a disponibilidade em tempo real. Planejar antecipadamente pode evitar imprevistos e garantir uma viagem tranquila.



A Associação de Utilizadores de Veículos Elétricos esclarece

As suas dúvidas sobre a transição para a mobilidade elétrica são as dúvidas de milhares de condutores que já passaram por este processo. Talvez não saiba mas existe em Portugal a Associação de Utilizadores de Veículos Elétricos (UVE).

A página *online* (www.uve.pt) já contém muita informação, mas pode contactar diretamente pelo 215 999 950 ou pelo 910 910 901 (dias úteis das 10:00 às 18:00).

“Com o Merece já plantámos mais de 12 mil árvores.”

Filipa Castela
Responsável de Marketing Contisystems



Filipa Castela é responsável de Marketing da Contisystems, empresa que produz a maioria dos cartões bancários utilizados em Portugal. Coordena também o projeto “Merece”, iniciativa pioneira para a reciclagem dos cartões em fim de vida, que já reciclou mais de 8 toneladas de plástico e plantou 12 mil árvores em Portugal.

Drive. Como surgiu a ideia de lançar o projeto “Merece”?

Filipa Castela. Em 2021 fizemos uma reflexão na empresa para perceber o que poderíamos fazer para reduzir a nossa pegada de carbono. Ao olhar para a nossa própria atividade, sentimos que tínhamos de fazer algo, encontrar uma solução mais ecológica, para os cartões que caducam todos os anos e que acabavam no lixo doméstico.

Sabemos que é um processo tecnicamente complexo...

FC. Os cartões bancários, além do plástico, incluem um chip, antena e uma banda magnética. A separação destes componentes é inviável do ponto de vista financeiro.

Optámos por uma solução que envolve um parceiro – a Extruplás – que aplica um processo de extrusão, no qual o plástico é fundido. Resulta numa estilha – partículas de plástico – que são depois colocadas em moldes e fundidas a altas temperaturas. O plástico é depois injetado em moldes e arrefecido. O resultado são perfis semelhantes a troncos de madeira, que podem ter várias utilizações. Por exemplo, em peças de mobiliário urbano.

... o que resta dos cartões bancários, tem uma segunda vida e um aproveitamento útil para a comunidade. O projeto tem tido boa adesão?

FC. Sim, mas é claro que queremos sempre mais. O Banco Santander, Banco CTT e a Unicre aderiram de imediato e foram membros pioneiros. Em 2022 Banco Montepio juntou-se ao projeto. Seguiram-se, entre outras entidades, o Bankinter, a Oney e o Crédito Agrícola.

O projeto admite outro tipo de cartões ou apenas os bancários?

FC. Sim, podemos receber cartões de ginásios, gasolineras, hotéis, etc. Somos certificados pela Visa e pela Mastercard para

a personalização de cartões e o processo é 100% seguro em termos de proteção de dados.

E para o futuro, o que esperam desta iniciativa?

FC. Queremos continuar a crescer, juntando mais parceiros, maior quantidade de cartões para reciclar e mais árvores para plantar. Reciclámos, até ao momento, mais de 9 toneladas de resíduos de cartão, e acreditamos que ainda há muita margem para crescer. Se cada um fizer a sua parte, e trabalhamos todos os dias para fazer a nossa, vamos ter certamente um planeta melhor para os nossos filhos e netos. Com o Merece já plantámos mais de 12 mil árvores, o que nos deixa muito contentes.

Se cada um fizer a sua parte, e trabalhamos todos os dias para fazer a nossa, vamos ter certamente um planeta melhor para os nossos filhos e netos.



NOVO BMW i5 TOURING. 100% ELÉTRICO.

A ELETRIFICAÇÃO PRECISAVA DE MAIS ESPAÇO.

Marque já o seu Test Drive.



Consumo de energia elétrica, em kWh/100 km: 16,5 – 21. Emissões de CO₂ em g/km: 0. (Valores combinados, WLTP). Mais informações podem ser consultadas junto do IMT ou bmw.pt.