

**Nota de prensa** Paris, 12 de noviembre de 2020

**ALD** **presenta su nuevo plan estratégico a 5 años** **“MOVE** **2025”**

ALD Automotive ha presentado su nuevo plan estratégico a 5 años “Move 2025” coincidiendo con la celebración del Día del Inversor para analistas financieros e inversores. Tim Albertsen, CEO de ALD Automotive, y miembros del Comité Ejecutivo de ALD han ofrecido una descripción detallada de los planes de la empresa y de los principales objetivos estratégicos, tanto operativos como financieros, en el contexto de esta nueva estrategia.

*“Move 2025 es un plan muy ambicioso que se fundamenta en la transformación que comenzamos hace 5 años para aprovechar las oportunidades de crecimiento que vemos en el futuro a medio y largo plazo. Con este nuevo plan estratégico, ALD se posiciona en el centro del mundo de la movilidad y fortalece su competitividad para convertirse en un proveedor de movilidad sostenible totalmente integrado y líder mundial en su sector”, confirma Tim Albertsen, director general de ALD.*

**Cuatro pilares estratégicos**

El desarrollo estratégico de ALD se basa en cuatro pilares estratégicos que tienen como objetivo fortalecer la competitividad de la empresa:

* **” Move” para los clientes** – Ser reconocido como el proveedor más innovador de productos y servicios de movilidad a través de la digitalización, la personalización, la flexibilidad, la experiencia del cliente y como una marca de movilidad única.
* **” Move” para el crecimiento** – Ser el líder mundial en soluciones de movilidad sostenible al extender la cobertura geográfica y llegar a más clientes con nuevos socios en el ecosistema de movilidad. Líder también en adquisiciones de valor añadido y en nuevas soluciones de movilidad.
* **” Move” para siempre** **–** Situar a las personas y la responsabilidad social corporativa en el centro del modelo empresarial.
* **” Move” para el rendimiento** **–** Generar valor durante el ciclo económico, dentro de un marco operativo comercial sólido, para hacer crecer la empresa de manera rentable.



**Los objetivos de “Move 25” se traducen en cuatro productos clave para impulsar el crecimiento sostenible**

**Servicio integral de renting y gestión de flotas**

ALD es una empresa consolidada con un potencial de crecimiento significativo en cada uno de sus cuatro segmentos de clientes: multinacionales y grandes corporaciones, pymes, autónomos y particulares.

Se espera que el número de “contratos totales1” gestionados por ALD alcance alrededor de 2,3 millones para 2025, incluido el crecimiento a través de adquisiciones complementarias. Se espera que tanto los canales directos como los indirectos contribuyan significativamente a este crecimiento, con una tasa de aumento ligeramente más rápida en estos últimos, en especial gracias a la plataforma digital, líder en renting a particulares, de ALD.

ALD es el proveedor número uno en Europa con la cobertura directa más amplia a nivel mundial y planea expandir aún más su presencia geográfica, llegando hasta Asia y superando la barrera de los 50 países, creciendo así de la mano de sus grandes clientes corporativos.

Los otros principales impulsores del crecimiento orgánico serán el renting a particulares y los nuevos productos de movilidad2, que se espera que aumenten un 15% CAGR (Tasa de Crecimiento Anual Compuesto, por sus siglas en inglés) durante 2019-2025, especialmente en ALD Flex (CarFlex)(las unidades3 se duplicarán a aproximadamente 60.000 para 2025) y el renting de vehículos usados ​​ (llegando a aproximadamente 125.000 unidades en 2025).

**El futuro es multicíclico y multicanal**

"Move 2025” transformará el modelo de negocio de ALD en uno en el que los vehículos serán alquilados por más tiempo, en algunos casos durante toda la vida útil de los vehículos, basándose en un proceso de selección adecuado y personalizado, y una estrategia de precios impulsada por el mercado para un renting multicíclico, las ventas de automóviles usados ​​y la distribución multicanal.

ALD espera que un 30% de sus vehículos usados ​​sean vendidos o alquilados a clientes minoristas para 2025 y que el alquiler de vehículos seminuevos ​​alcance un total de 125.000 vehículos. Esta evolución supondrá una gran oportunidad de crecimiento y generará amplios márgenes, a la vez que reducirá el riesgo de valor residual.

Con el fin de apoyar estos objetivos, ALD Carmarket para particulares, basado en *Clicks 'n Bricks,* se implementará en 25 países, aprovechando las plataformas digitales de última generación y la red de showrooms (tiendas físicas) de ALD.

1 Contratos totales = Flota total (renting y gestión de flotas) más nuevos contratos de soluciones de movilidad ALD Flex (CarFlex), renting de vehículos usados ​​y ALD Move)

2 ALD Flex (CarFlex), vehículos usados y ALD Move – también llamados nuevos productos de movilidad

3 ALD Flex (CarFlex) y flota disponible

**Impulsar la inversión en competencias digitales**

Se asignará un presupuesto adicional de 66 millones de euros a inversiones digitales durante los próximos 5 años en los cuatro pilares estratégicos, lo que elevará la participación de la inversión en competencias digitales de un 20% de los gastos operativos en 2017-2019 a un 23% en 2020-2025.

**La oportunidad de la movilidad eléctrica para ALD**

ALD va a continuar liderando el mercado del cambio hacia vehículos de bajas emisiones, acompañando a sus clientes a través de un enfoque basado en el coste total de propiedad (TCO4 por sus siglas en inglés), una oferta de vehículos eléctricos (EV5) con todo incluido y un programa de vehículos eléctricos global.

Está previsto que los vehículos eléctricos5 supongan un 30% de las entregas de automóviles nuevos en 2025. Para 2030, ALD se ha marcado como objetivo que el 50% de las entregas sean de vehículos 100% eléctricos.

Como resultado, se espera que las emisiones medias de CO2 por vehículo6 para los nuevos contratos en 2025 sean al menos un 40% inferiores a las de 2019.

**Objetivos estratégicos, operativos y financieros de “Move** **2025”**

* Se espera que el número de “Contratos Totales7” alcance los 2,3 millones para 2025, incluidas las adquisiciones complementarias.
* Dentro de los contratos totales se espera que la participación de la flota financiada8

alcance el 80-85% para 2025

* Los márgenes de contrato de alquiler y servicios, en conjunto, aumentarán al menos en línea con los contratos totales durante el período 2019-2025, gracias a una mayor penetración de servicios y beneficios por economías de escala
* La relación Gastos/Ingresos (excluido el resultado de ventas de automóviles usados) mejorará entre un 46% y un 48% para 2025, mientras que absorberá 66 millones de euros de inversiones digitales adicionales durante 2020-2025
* La ratio de pago de dividendos se elevará entre el 50% y el 60% para 2020-2025,

manteniendo la ratio Capital Total/Activos Totales en línea con su nivel histórico

gracias a la fuerte generación de capital

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4 TCO = Coste total de propiedad

5 Vehículos Eléctricos (EV) definidos como Battery Electric Vehicles (BEV), Vehículos eléctricos híbridos enchufables (PHEV) y + Vehículos de pila de combustible de hidrógeno. Objetivos establecidos para las entregas de nuevos turismos para la UE + Noruega + Reino Unido + Suiza

6 Emisiones medias en turismos para la UE + Noruega + Reino Unido + Suiza (CO2 en g / km (norma NEDC

7 Total Contratos = Total Flota (arrendamiento de servicio completo y gestión de flotas) más nuevos contratos de soluciones de movilidad (ALD Flex (CarFlex), arrendamiento de vehículos usados ​​y ALD Move)

8 La flota financiada incluye arrendamientos de servicio completo y arrendamientos clasificados como arrendamiento financiero

**Objetivos de sostenibilidad y extra-financieros para 2025**

ALD ha adoptado un enfoque de sostenibilidad en 4 dimensiones para respaldar su estrategia de responsabilidad social corporativa y garantizar que sus actividades comerciales tengan un impacto positivo en la sociedad.

* **Dar forma al futuro de la movilidad sostenible:**
	+ una flota de bajas emisiones: - 40% en emisiones de CO25 con respecto a 2019
* **Ser un empleador comprometido y responsable:**
	+ alcanzar una tasa de participación de los empleados del 80%
	+ aumentar la proporción de mujeres en los órganos de dirección al 35%9
* **Implementar una cultura y unas prácticas empresariales responsables**
	+ Criterios ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo (ESG por sus siglas en inglés) integrados en el 100% de las políticas, procesos y controles con partes interesadas externas
	+ Aumento del NPS10 del cliente > 40%
* **Reducir la huella ambiental interna de la empresa en un 30% con relación a** **2019**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9 Comité Ejecutivo y Comité de Dirección de ALD SA (holding) + Consejo Operativo + Consejeros Delegados y Comités de Dirección locales de entidades del Grupo a nivel internacional

10 Net Promoter Score. Medida de satisfacción del cliente (en gestores de flotas y conductores) definida como diferencia entre% de promotores y detractores. La medida se actualiza anualmente. El NPS de 2019 fue del 36% (los próximos resultados se publicarán en noviembre de 2020)

**Acerca de**

**ALD Automotive**

ALD Automotive es un líder global en soluciones de movilidad que ofrece servicios completos de renting y gestión de flotas en 43 países a una base de clientes formada por grandes empresas, pymes, profesionales y particulares. Como líder en su industria, ALD Automotive, sitúa la movilidad sostenible en el centro de su estrategia, brindando a sus clientes soluciones de movilidad innovadoras y servicios adaptados a la tecnología, ayudándoles a centrarse en sus negocios. Con 6.500 empleados en todo el mundo, ALD gestiona 1.765.000 vehículos (a diciembre de 2019).

ALD cotiza en Euronext Paris (compartment A; ISIN: FR0013258662; Ticker: ALD) y se incluye en el índice SBF120. El accionista propietario de ALD es Société Générale. Para más información, nos puedes seguir en Twitter @ALDAutomotive o visitar [www.aldautomotive.com](http://www.aldautomotive.com)

