CONVERSANDO CON EUROPCAR MOBILITY GROUP



Tobias Zisik es el director general de Europcar Mobility Group en España. Zisik es licenciado en Historia y Literatura Inglesa por la Universidad de Edimburgo y tiene un MBA por el Instituto de Empresa. Tiene 20 años de experiencia en puestos de alta dirección en ventas, marketing, y planificación estratégica. Ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria profesional en empresas ligadas a la movilidad y la banca, como Metro de Madrid y Barclays.

¿En qué momento estáis como compañía y cómo habéis capeado la crisis del Covid?

La pandemia nos ha golpeado de una forma importante, como a todas las empresas cercanas al turismo, pero hemos sabido reaccionar y ahora estamos en un momento de estabilidad.

Hace unos días precisamente cerramos un capítulo importante de nuestra historia con una buena noticia: el fin de nuestra reestructuración financiera. Esto nos permite dar carpetazo definitivamente a 2020, un año muy complicado para todos, y mirar al futuro con solidez y optimismo.

En resumen, hemos hecho los deberes y estamos listos para la reactivación de la movilidad y del turismo en todo el mundo con nuevos servicios de movilidad digital, sostenible y flexible.

CONVERSANDO CON EUROPCAR MOBILITY GROUP

2

¿ Cuáles son sus principales objetivos a medio plazo?

Estamos inmersos en un plan que hemos llamado Connect y con el que nos hemos puesto metas muy ambiciosas para 2023.

Estamos acelerando todos los procesos contactless y sin llave. Por ejemplo, en Goldcar contamos con Key'n Go, un dispensador inteligente con el que el cliente puede llevarse las llaves del coche en menos de un minuto. Con Europcar tenemos Click and Collect: el cliente hace la reserva online y cuando llega a la oficina recoge las llaves sin hacer cola. Con nuestra marca de carsharing, Ubeeqo, el usuario abre y cierra el coche con su móvil.

Esto se suma a nuestro proyecto de Coches Conectados: dentro de dos años toda nuestra flota en Europa estará ya conectada; es decir, podremos controlar en remoto todos nuestros vehículos.

Por otra parte, estamos potenciando nuestro lado más verde (para ese mismo año, al menos uno de cada tres vehículos del grupo será eléctrico o híbrido) y, por supuesto, la seguridad. Somos muy estrictos con la limpieza: desinfectamos cada vehículo después de cada alquiler, mantenemos la distancia en las oficinas y entregamos la llave con "contacto cero".

¿Cómo es su relación históricamente con las agencias de viajes y cómo lo está siendo durante la crisis?

Nuestra relación viene de muchos años; las agencias son un elemento clave dentro de nuestro modelo de negocio. Como no puede ser de otra manera, también lo están siendo en la reactivación y lo serán aun más cuando la recuperación se acelere, primero a nivel doméstico y después internacional.

Es en estos momentos complejos cuando el papel de las agencias se ha hecho más patente que nunca para dar confianza al cliente final, tanto al viajero particular como al de negocio.

