

**‘Mondial Paris Motor Show 2018’**

## Allen Ko: “Ionex Commercial de KYMCO es la primera solución global al transporte eléctrico para empresas y gobiernos de todo el mundo”

- Planes a medida, gran flexibilidad y capacidad de expansión. Incluyen vehículos eléctricos, estaciones de carga, baterías extraíbles y sistemas avanzados de tecnología de la información (TI).
- 4 soluciones de implementación inmediata, pensados para petroleras, compañías de logística y minoristas, empresas de transporte compartido y gobiernos que gestionan el transporte público.

**París, 4 de octubre.** El presidente del Grupo KYMCO, Allen Ko, presentó en la noche de este miércoles, en el marco del ‘Mondial Paris Motor Show 2018’ (abierto del 4 al 14 de octubre), el proyecto **‘Ionex Commercial’**, la solución integral para que empresas y gobiernos de todo el mundo den el salto definitivo hacia el transporte eléctrico.

Este plan se enmarca dentro de la misión de KYMCO de transformar el transporte moderno y supone un eje estratégico del revolucionario programa **‘KYMCO Ionex’** lanzado a principios de este año. Presentado en primicia en Tokio, Ionex marcó un hito en la implementación del transporte eléctrico mundial, cuyas soluciones engloban vehículos eléctricos e infraestructuras de carga.

Durante la presentación de ‘Ionex Commercial’ ante la prensa internacional y los representantes de las delegaciones de KYMCO en Europa en el histórico auditorio Salle Wagram de París, Allen Ko ha recordado las dificultades que se han encontrado en los últimos 30 años los consumidores, las empresas y los gobiernos de todo el mundo para llevar a cabo la transición hacia el vehículo eléctrico, sobre todo por las barreras en las instalaciones de carga.

*“Se necesita desesperadamente un proveedor confiable capaz de integrar a la perfección vehículos, baterías, estaciones de carga, software y sistemas de back-end. KYMCO proporciona la solución del transporte eléctrico a todas las empresas y gobiernos del mundo”.*

### **Solución personalizable**

KYMCO ofrece a las empresas y los gobiernos dos vías para la transición hacia el transporte eléctrico, o bien a través de la implementación de planes a medida, o bien con soluciones ya diseñadas específicas para cuatro tipo de necesidades previstas.

‘Ionex Commercial’ es personalizable porque comprende una gama amplia de vehículos eléctricos, estaciones de carga, baterías extraíbles y sistemas avanzados de tecnología de la información (TI):

- **Vehículos eléctricos:** ofrece una amplia gama de scooters eléctricos y bicicletas eléctricas personalizables, y servicios de ingeniería para que las flotas e instalaciones ya existentes puedan trabajar con la plataforma Ionex.
- **Estaciones de carga:** incluye carga estándar y rápida y cambio de batería o cualquier combinación entre ellas. Personalización para satisfacer los diferentes enfoques comerciales.
- **Baterías inteligentes:** patente KYMCO, funciona con diferentes tipos de vehículos. De solo 5 kilos, la batería Ionex está diseñada para ser fácil de usar en todas las aplicaciones.
- **Sistemas TI avanzados:** primer sistema operativo de la infraestructura del vehículo eléctrico basado en la nube, con aplicación comercial en vehículos, baterías y estaciones de carga.

#### 4 planes de implementación inmediata

KYMCO ha diseñado cuatro soluciones comerciales pensadas en aquellas compañías y gobiernos que están convencidos de dar el paso hacia lo eléctrico porque son conscientes de los importantes beneficios económicos, reputacionales y medio ambientales que ello conlleva. Se trata de petroleras, compañías de logística y minoristas, empresas de transporte compartido y gobiernos que gestionan el transporte público.

Estas cuatro propuestas incluyen vehículos, baterías extraíbles, estaciones de energía, sistema operativo, *software* de administración, aplicaciones de usuario y personalización del sistema:

- **‘Infraestructura de Carga’.** Diseñada para empresas o gobiernos que desean construir una infraestructura para ofrecer servicios de carga a terceros. Además, prevé los diferentes modelos de carga de batería, alquiler o intercambio, o cualquier combinación de estos.
- **‘Operación de Flota’.** Dirigida a empresas de logística o minoristas que poseen una flota eléctrica para el desarrollo de su actividad comercial.
- **‘Transporte Compartido’.** Pensada en compañías de servicio con vehículos compartidos.
- **‘Transporte público’.** Para los gobiernos de las ciudades que desean ofrecer el alquiler de vehículos eléctricos compartidos basados en estaciones como una extensión de su sistema de transporte público. Proporciona todo lo que necesitan los gobiernos para sumar a su red de transporte el modelo de alquiler compartido de vehículos eléctricos.

#### Scooter, relevante en la transición eléctrica

Por último, el presidente del Grupo KYMCO ha destacado la relevancia de los scooters en la transición global hacia lo eléctrico junto a los automóviles y ha subrayado que todas las empresas, incluso las más pequeñas, tienen la posibilidad de generar un gran impacto en el medio ambiente.

Allen Ko ha recordado que 50 millones de scooters recorren las calles de todo el mundo. De ellos, 5 millones tienen fines comerciales que hacen siete veces la distancia de los no comerciales, se reemplazan el doble y representan el 20 por ciento del consumo total de energía.

*“Las motivaciones de las empresas y los gobiernos para dar el salto a lo eléctrico son fuertes. El potencial para cambiar el mundo es muy grande”,* ha concluido.

**Sobre KYMCO España**

Primera marca de movilidad urbana, especializada en la comercialización de scooters (cuota del 17,5%, 2017). Se fundó en 1994 en Madrid bajo la directriz de un plan de crecimiento a largo plazo basado fundamentalmente en la creación de una red de-distribución sólida, eficiente y rentable, y en la comercialización de una gama de gran calidad, innovadora, muy competitiva y de valor para el cliente final. Las ventas de KYMCO España se dirigen exclusivamente al canal Particular. Aunque Empresas y Renting son los canales de mayor volumen de ventas por bloque, la marca confía en el canal de consumo privado, que aporta mayor rentabilidad para la red (60 concesionarios y 1.400 agentes). El principal baluarte de la marca es el servicio de posventa, que ha consolidado un sistema inédito de gestión de recambios con una plataforma electrónica propia que permite ofrecer un servicio directo e inmediato (24 h) de suministro de repuestos a más de 1.000 puntos de venta en España. Hace dos años, la marca inició su transformación digital, y desde entonces la operativa en la red se produce en un entorno totalmente digital e APP y tabletas electrónicas. KYMCO España se encuentra en constante evolución y desarrollo de nuevos productos y negocios que aportan soluciones de movilidad urbana y de valor a todos sus clientes, en el centro de todas sus decisiones.

KYMCO España es parte del Grupo KYMCO (Kwang Yang Motor Company) fundado en 1963 en Kaohsiung, la segunda ciudad más grande de Taiwán. KYMCO desarrolla y fabrica motores, chasis y componentes y está presente en el mercado de ciclomotores, motocicletas, scooters, ATV'S, vehículos propulsados por gas, scooters eléctricos, sillas de ruedas motorizadas y bicicletas eléctricas. El grupo comercializa sus vehículos a 102 países de los cinco continentes y lleva más de 30 años exportándolos fuera de Asia. En Taiwán, KYMCO lidera el mercado desde hace más de 17 años con 3.600 concesionarios. En Europa, KYMCO disfruta de una posición de mercado significativa cuyos ingresos representan más del 50% de las ventas totales del grupo en el exterior. KYMCO es líder en el mercado de scooters en España. Su presidente Allen Ko ha puesto en marcha un plan de crecimiento basado en producir vehículos capaces de ganarse el corazón de todos los usuarios (*Win My Heart*) y para ello confía en los valores de la compañía (Distinción, Orgullo y Perseverancia).