



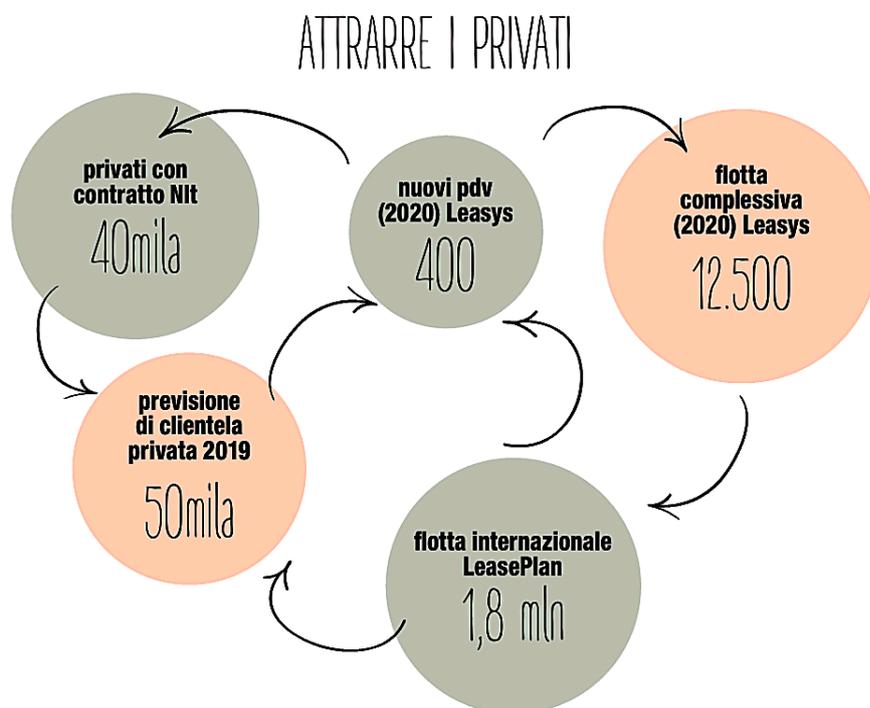
IL NOLEGGIO LUNGO TERMINE approda negli store

di
di Davide Bernieri - @foodwheeldrive

Con l'apertura di pdv fisici, gli operatori del settore intendono allargare la base del mercato e proporre soluzioni per la mobilità ad aziende e privati

Ora l'obiettivo è il consumatore finale per allargare i confini del mercato. E, in assoluta controtendenza rispetto a quanto accade nel Lcc, è l'approdo nello store fisico come canale di dialogo tangibile che cambia gli stili del car as a service e li modella sulle peculiarità del consumatore italiano, da sempre diffidente se non tocca con mano. Se il noleggio a lungo termine è una pratica ormai diffusa nella clientela business che apprezza in maniera crescente la formula di soluzioni per la mobilità aziendale che non contemplino la proprietà (e gli oneri) del veicolo, i tempi sembrano essere maturi per puntare anche ai clienti privati che, in tempi di sharing economy e di cambiamento degli status symbol, possono rappresentare un nuovo, importantissimo, step di sviluppo.

Finiti i tempi nei quali possedere l'auto dava un segnale di benessere economico raggiunto, oggi è l'uso del veicolo, il servizio reso alla persona, il nuovo paradigma su cui tutto il settore deve rapportarsi. E se tante ricerche indicano come i millennials non abbiano lo stesso attaccamento all'automobile in quanto oggetto dei desideri come le generazioni che li hanno preceduti, possiamo prevedere che questo trend si intensificherà nel futuro a breve. Secondo dati Aniasa, l'associazione di categoria



che riunisce le aziende di settore, nel 2018 40mila italiani (privati) hanno sottoscritto un contratto di noleggio a lungo termine, mentre le previsioni sull'anno in corso vedono un incremento addirittura di 10mila unità. Anche se, finora, il 2019 ha visto un andamento contrassegnato da luci e ombre, con immatricolazioni in calo nel primo trimestre (gen-mar -10,9% rispetto allo stesso periodo dello scorso

anno, ancora nel cono d'ombra della fine 2018 che aveva chiuso con una flessione e timori per il futuro, in particolare per le vetture alimentate a gasolio) e alcune sfide strutturali che gli operatori dovranno affrontare, dalla diversa sensibilità ambientale a un differente uso delle città e del trasporto al loro interno, fino a tutte le incognite/possibilità rappresentate dall'introduzione dei veicoli a guida autonoma/transizione energetica verso l'abbandono dei combustibili fossili, vero turning point di questo mondo. Così, dopo i primi test che hanno portato Car Server, società di Nlt del mondo cooperativo ora controllata da Unipol, la più grande a capitale interamente nazionale, a indagare le potenzialità delle grandi superfici come piattaforme per dialogare con un pubblico eterogeneo e a portare il noleggio a lungo termine e le auto negli ipermercati (nel 2016

L'IDENTIKIT DEL CLIENTE TIPO PRIVATO

Un giovane maschio, informato e con profilo socioeconomico superiore alla media: una ricerca Bain&Co/Aniasa traccia l'identikit del focus target per il noleggio a lungo termine. Il cliente tipo, che ha una coscienza ecologica più sviluppata e non disdegna veicoli alimentati ad elettricità, noleggia per motivi di lavoro o di pendolarismo, oppure per sostituire la seconda auto di famiglia con una soluzione più snella che riduca l'incidenza dei costi fissi e l'immobilizzazione del capitale.

un'operazione condotta con Coop Lombardia e Nissan ha fatto da apripista), oggi la svolta è il negozio monomarca, che abbia il noleggio a lungo termine come core business ma che, in realtà, si occupi di soluzioni per la mobilità a 360 gradi. Car Server è stata la prima società operante in Italia a seguire questa traccia evolutiva, con l'apertura di due store, il flagship a Reggio Emilia, città nella quale Car Server è stata fondata nel 1994, e a Milano, mentre a Roma l'azienda emiliana ha ora inaugurato una nuova sede in zona Eur, che ha maggiore visibilità e permette di intercettare una clientela più vasta. Allo stesso modo Leasys, azienda controllata da Fca Bank e attiva sul mercato del noleggio e delle flotte, punta sui Leasys Mobility Store, i negozi dedicati alla nuova mobilità integrata.

I piani di Leasys, tuttavia, non si arresteranno al solo territorio italiano, ma prevedono un'espansione in tutt'Europa, con ambiziosi piani di aperture per 1.200 store in 13 paesi. Nei Leasys Mobility Store il cliente può accedere per gestire e visionare la propria flotta o la propria auto noleggiata, attraverso tutti i supporti informatici possibili: anzi la rete sarà palcoscenico per operazioni promozionali come quella per l'estate 2019 che ha visto un pacchetto di 3 giorni di noleggio venduto attraverso Amazon.it a un prezzo estremamente vantaggioso. Perché secondo Leasys, la "perdita della proprietà dei veicoli", incoraggerà soluzioni di trasporto alternative, come Nlt o anche car sharing (l'azienda gestisce infatti anche la flotta del servizio Enjoy) adatte anche per piccole aziende.

Testa uno store anche Arval Italia, filiale nazionale del gruppo transalpino, che ha aperto uno spazio di 1.200 metri quadri,

I Leasys Mobility Store

Sono negozi dedicati alla nuova mobilità integrata, costituiscono in Italia una rete di un centinaio di pdv nei quali tutti le formule di noleggio possibili trovano spazio per dare una gamma di servizi completa al cliente e alle sue mutevoli esigenze.

Con questa struttura brick & mortar ma che affonda saldamente le sue radici nella rete e nelle sue potenzialità, la società Leasys vuole rispondere alle due sfide che riguardano il mondo dell'autonoleggio nel futuro a breve, ossia la digitalizzazione e la disownership, secondo una road map di sviluppo rete che prevede circa 400 aperture su tutto il territorio nazionale entro il 2020, con una flotta a disposizione che lieviterà da 5.000 a 12.500 unità.

in a Torino, nel quale i clienti possono ricevere tutte le informazioni riguardanti il noleggio a lungo termine ma hanno la possibilità di ricevere assistenza nel caso volessero "abbandonare" la proprietà della propria auto e passare a un Nlt, addirittura scalando il valore residuo dell'usato dal canone di noleggio. Nell'Arval Store i clienti possono toccare con mano le auto e condurre test drive. Secondo i progetti di sviluppo di Arval Italia, l'Arval Store torinese sarà il primo di una rete che si dipanerà dapprima nei luoghi a maggiore interesse poi si estenderà cercando di interpretare l'innovazione declinandola con le caratteristiche del mercato italiano. Che non sembra poter prescindere dal ruolo dei concessionari auto: Arval Store, con il suo posizionamento "ibrido" crea

un punto di contatto tra questi due mondi, finora agli antipodi, oggi più vicini che mai sotto la spinta dei grandi fenomeni trasformativi del comparto auto.

"Il noleggio a lungo termine a privati - dichiara Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan - sta risentendo positivamente della presa di coscienza da parte di un numero crescente di automobilisti, non solo dei vantaggi del noleggio, ma anche del fatto che nell'attuale fase di mercato per molti la scelta di una nuova auto e della alimentazione più appropriata è diventata particolarmente difficile, anche per la presenza di soluzioni che sono affascinanti, come l'auto elettrica o l'auto ibrida, ma su cui i potenziali acquirenti non hanno ancora esperienza pratica. La possibilità di trasferire l'onere dell'acquisto della loro nuova auto a una società di noleggio è per questi automobilisti un'ottima soluzione per superare le loro incertezze e naturalmente sostiene la diffusione del noleggio a lungo termine". LeasePlan gestisce 1,8 milioni di veicoli in oltre 30 paesi e opera nel mercato Nlt e con il brand CarNext.com nella vendita di veicoli usati provenienti dalle flotte, con un'età media dai tre ai quattro anni. Proprio a insegna CarNext.com, LeasePlan ha aperto a Milano il proprio delivery Store che riporta in un'ottica brick&mortar il mondo dell'auto usata e fa diventare lo store come piattaforma fisica con cui confrontarsi con il cliente in un loop tra presenza fisica e online. "Any car, Anytime, Anywhere -conclude Viano- è la nostra mission e ciò significa garantire soluzioni di mobilità di ogni tipo come l'acquisto di auto usate di veicoli provenienti dalle nostre flotte giunte a fine contratto".