

Speciale flotte

VERSO L' AUTO SU MISURA



ELETTRICHE, AGILI, CONNESSE, SICURE E PERSINO "IN PRESTITO": IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE STA CAMBIANDO PELLE FORNENDO SEMPRE PIÙ SOLUZIONI AL MONDO AZIENDALE. NONOSTANTE LA RETROMARCIA DEL GOVERNO SULLE TASSE...

DI A.P. ARTEMI

Se si guardasse solo la prima riga delle tabelle che descrivono l'andamento del settore delle flotte aziendali ci sarebbe da preoccuparsi. «In effetti la quota sul totale del mercato automobilistico è scesa dal 38,6% di fine 2014 all'attuale 37%», dice Pietro Teofilatto, direttore noleggio a lungo termine di Aniasa, acronimo che, a beneficio dei non addetti ai lavori, sta per Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici. Basta, però, guardare più in basso per scoprire che a causare il presunto calo è stato in realtà il buon andamento delle immatricolazioni dei privati, passate dalle circa 571 mila dei primi otto mesi dell'anno scorso a quasi 665 mila, con un incremento del 16,4%. «Insomma, mentre la nostra percentuale scende, sia pure di poco, i volumi continuano a salire», sintetizza Teofilatto. E il breve termine? Fa segnare uno squillante +18%, grazie all'effetto Expo, alla Pasqua anticipata e all'andamento favorevole

del cambio con il dollaro. «Nelle flotte in questo momento ci sono circa 700 mila veicoli, divisi tra 65 mila aziende e 2.700 pubbliche amministrazioni», continua Teofilatto, «il tutto per un fatturato di 5,2 miliardi di euro, che si traduce in due miliardi di entrate tributarie».

Già, le tasse... Il settore continua a correre anche con questo freno a mano tirato, basti pensare che in Germania, Francia, Spagna e Gran Bretagna, solo per fare qualche esempio, l'Iva sulle vetture aziendali è detraibile al 100%, mentre in Italia si arriva a malapena al 40%. Così, in concreto, su una vettura da 30 mila euro come l'Alfa Romeo Giulietta 2.0 JTDm-2 nell'allestimento Exclusive acquistata a Milano, si possono detrarre e dedurre in totale meno di 6 mila euro, che diventano 24.200 se l'auto esce da una concessionaria di Parigi o di Londra e 30 mila tondi tondi se si ha la fortuna di avere come base per la propria impresa i dintorni di Berlino o Madrid.

Gli autoveicoli, insomma, costituiscono per le aziende una voce di costo in costante aumento e si stima che la spesa per trasporti e logistica rappresenti ormai circa il 4-5% »

Speciale flotte

dei costi aziendali complessivi. Un provvedimento ad hoc lungamente sponsorizzato da esponenti politici bipartisan è stato bloccato dalla Commissione finanze e, proprio come nel Gioco dell'oca, si è tornati alla casella di partenza. Una storia dalle radici ben piantate nel terreno: la riforma Fornero, tanto per fare un esempio funesto agli occhi dei più, è stata finanziata anche con l'inasprimento della fiscalità sulle flotte. «Quando capiranno che a forza di bastonarci incasseranno sempre meno?», si sfoga Teofilatto, che non chiede certo trattamenti >>

di favore, ma semplicemente un adeguamento alle regole che imperano in quasi tutta Europa. «Senza dimenticare», aggiunge, «che ogni vettura aziendale contribuisce a far emergere un po' di "nero": nel nostro caso la classica scelta tra fattura e contanti con congruo sconto non esiste proprio...».

E chi a questo punto pensa che in ballo ci sia solo (si fa per dire) il futuro degli oltre 30 mila addetti legati in un modo o nell'altro al settore, si prepari a ricredersi, ancora una volta a suon di numeri. Ecco il primo: le flotte contribuiscono in modo

clamoroso all'accelerazione del rinnovo del parco auto italiano, notoriamente affetto da una congenita geriatría, e sono composte al 90% da vetture Euro 5 e 6. Chi ha il cuore verde esulta, ma come effetto collaterale volano, oltre al benessere ambientale, anche economia, finanza, mobilità, trasporti, car sharing, intermodalità...

Sul modo di interpretare l'auto dell'immediato futuro, però, non tutti i soggetti coinvolti la pensano allo stesso modo. Per Giuseppe D'Angelo, Fleet & Used General Manager di Toyota Motor Ita- >>

ALD AUTOMOTIVE

Andrea BADOLATI

AMMINISTRATORE DELEGATO

Ricaricati con un click

Più di 18 mila clienti, un parco composto da circa 100 mila veicoli, 460 dipendenti e una rete di assistenza composta da oltre 10 mila centri convenzionati in tutta Italia: questi i numeri di Ald Automotive, un colosso del settore che secondo l'amministratore delegato Andrea Badolati ha ancora molto da dire e, soprattutto, da dare a chi usufruirà dei suoi servizi.

Che cosa c'è di nuovo nel mondo delle company car?

Alcuni prodotti rivoluzionari. Noi, per esempio, siamo entrati nel mondo delle due ruote e in quello delle vetture a emissioni zero. Quest'anno, poi, abbiamo lanciato la formula Ricaricar, un prodotto che consente al cliente di pagare un canone molto basso che include una certa percorrenza, 300, 500, 800 chilometri... Se nel mese si fa più strada si può ricaricare proprio come avviene con il cellulare.

La tassazione per il vostro settore è un freno a mano tirato. Dopo le

promesse degli anni scorsi, il governo ha fatto qualcosa di concreto?

No. Il settore delle flotte resta molto penalizzato. La tassazione è la più elevata in Europa e il differenziale sulla detraibilità delle auto aziendali rispetto agli altri Paesi Ue è enorme. Un atteggiamento determinato da un'incongruità di base: siccome non si sanno scoprire i furbi, si penalizzano tutti. Eppure sarebbe semplice trovare una soluzione, non occorrerebbe inventare nulla, basterebbe solo copiare, per esempio, quello che si fa in Germania.

Le statistiche dicono che questo è un anno ottimo per le flotte. Sarà così anche per Ald Automotive?

I dati precisi, ovviamente, arriveranno a fine anno, ma posso anticipare che i nostri contratti aumenteranno tra il 5% e il 6%, mentre il fatturato e i profitti saliranno tra il 10% e il 15%.

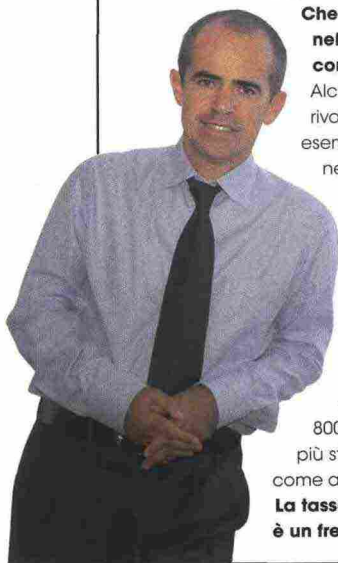
La corsa alle auto elettriche era solo una moda o è una realtà concreta?

La storia di oggi parla il linguaggio dei modelli ibridi (come la Lexus Nx Hybrid, ndr), ma pensate agli airbag e al cambio automatico: 30

anni fa non erano fondamentali, mentre oggi sono essenziali anche sulle city car...

Prodotti rivoluzionari stanno arrivando sul mercato: due ruote e vetture a emissioni zero

Tra le proposte di Ald hanno successo i modelli ibridi, come la Lexus Nx Hybrid. Ma non si esclude che in futuro possano affermarsi anche le elettriche.



GLI AUTOVEICOLI SONO UNA VOCE DI COSTO IN COSTANTE AUMENTO, SI STIMA CHE LA SPESA PER TRASPORTI E LOGISTICA RAPPRESENTI IL 4-5% DI QUELLA TOTALE

ALPHABET

Andrea CARDINALI

PRESIDENTE
E AMMINISTRATORE DELEGATO



Crediamo nell'elettrica

Andrea Cardinali, al vertice della filiale tricolore di Alphabet (Gruppo Bmw), di minimalismo proprio non vuole sentire parlare. «Le auto di lusso, dopo un periodo di appannamento legato ai controlli della Finanza alle supercar a Cortina e al timore di accertamenti fiscali, hanno ripreso a correre», dice. «Per gli altri modelli le aziende oggi hanno come policy il taglio delle cilindrata, delle spese e la revisione degli allestimenti ma, per fortuna, nessuno tocca la sicurezza...».

Questi cambiamenti hanno inciso su di voi? E come pensate di chiudere il 2015?

Credo che conseguiremo risultati che vanno ben oltre l'incremento del mercato auto. La ripresa oggi è di qualche punto percentuale, con il fatturato che cresce meno. Alphabet chiuderà, invece, con un incremento di fatturato e profitto in doppia cifra, probabilmente con una crescita tra 20/30%.

Quali sono, tra le formule finanziarie che offrite, quelle che ritenete più competitive?

Il grimaldello per entrare nei garage delle aziende è far seguire il cliente da chi lo conosce e conosce il mercato. Alphabet opera con due reti di vendita: i concessionari, che conoscono bene i clienti e il territorio, e una rete di broker indipendenti multimarca. Detto questo, la gamma delle formule è vastissima: tante variazioni su uno stesso tema...

La corsa dell'auto elettrica si è sgonfiata?

Credo molto nella mobilità elettrica. Con AlphaElectric siamo in grado di pianificare l'introduzione di veicoli a emissioni zero nelle flotte aziendali e non solo in quelle grandi: anche le small business possono averne un fornaconto. Una Bmw i3 entra gratis nell'area C a Milano e posteggia senza pagare il ticket sulle strisce blu a Roma. La convenienza deriva dall'uso che si fa dell'auto e i vantaggi si toccano con mano sin dal primo

veicolo introdotto in flotta.

Alphabet si distingue per il car sharing aziendale. A chi è destinato?

A seconda dei casi, a tutti o solo ad alcune fasce di lavoratori. L'azienda, arbitrariamente, crea una community interna che potrà usare un certo tipo di auto, per esempio, dopo le 18 o solo per il weekend, per spostamenti di lavoro o per il tempo libero. Le motivazioni per entrare nel "club" sono elevate quando si tratta di modelli Bmw, Mini o Bmw "I" (i modelli elettrici) da usare nel tempo libero, soprattutto da parte delle famiglie dei dipendenti.

Le policy prevedono tagli di cilindrata e spese, e la revisione degli allestimenti, ma non toccano la sicurezza



Un'elettrica come la Bmw i3, oltre a non inquinare, entra gratis nell'area C a Milano e posteggia senza pagare il ticket sulle strisce blu a Roma

Speciale flotte

lia, per esempio, le ibride rappresentano il non plus ultra del compromesso tra funzionalità ed ecologia. «Possono entrare gratis nell'Area C a Milano, parcheggiare sempre senza pagare un centesimo sulle strisce blu a Roma e circolare anche durante i blocchi del traffico», sintetizza. «In più la corposa riduzione delle emissioni di CO₂ permette ai parchi auto aziendali di raggiungere gli obiettivi sempre più stringenti legati al bilancio energetico». A difendere la scelta delle elettriche dure e pure, in effetti, non sono in molti perché questa tecnologia viene vi-

**NELL'IMMEDIATO FUTURO LE IBRIDE
SEMBRANO RAPPRESENTARE
IL NON PLUS ULTRA DEL COMPROMESSO
TRA FUNZIONALITÀ ED ECOLOGIA**

sta, per mille motivi, come ancora acerba, soprattutto in Italia.

Di parere contrario è però Maurizio Botari, Responsabile Btob di Psa Italia. «Nel 2015 Citroën è stato il fornitore di una flotta operativa composta da 101 vetture

elettriche alla Sibeg, l'imbottigliatore ufficiale di Coca-Cola per la Sicilia», dice, «e queste auto sfrecciano ogni giorno su tutta l'isola. Naturalmente per ottenere un simile risultato c'è voluto un progetto ad ampio respiro che ha implica- >>

AUDI

Alberto CESTARO
RESPONSABILE FLOTTE



A tutto business

«Stiamo crescendo di quasi il 4% in tutte le aree, dal numero dei contratti al fatturato». Ecco il lapidario bollettino con cui Alberto Cestaro, responsabile flotte di Audi Italia, tratteggia l'andamento del 2015 dal suo personalissimo osservatorio.

Quali modelli hanno contribuito di più a portare i bilanci ben al di là della zona verde?

L'interesse si è concentrato sulla A3 Sportback, che ha fatto un bottino straordinario tra i quadri e i funzionari di prima fascia. Bene anche la Q5 e meglio ancora la Q3 nelle aziende che hanno una policy favorevole ai Suv. I manager e gli amministratori delegati sono invece in attesa della nuova Q7, anche in versione ibrida, una vettura straordinaria.

A proposito della Q7 ibrida, come vede le elettriche dure e pure?

Il problema è complesso. Forse si è capito che i tempi non sono ancora maturi. Uno scetticismo determinato, da una parte, dallo stress da autonomia e, dall'altra, dai costi ancora troppo elevati. Probabilmente pensare alle emissioni zero significa ancora fare un passo più lungo della gamba. È più realistico puntare sulle tecnologie parallele: la nuova Audi A3 e-tron, per esempio, ibrida plug-in, è una risposta moderna ed efficiente a chi vorrebbe una vettura elettrica

e gli ordini stanno aumentando. La versione a metano, poi, rappresenta il primo passo verso una tecnologia pulita, efficace e performante. Peccato che in Italia non esista una valida rete distributiva di questo gas, così gli acquirenti sono costretti a bruciare troppo spesso benzina...

Oggi la parola d'ordine è "versione business". Quali novità offre Audi su questo fronte?

Siamo stati tra i pionieri della serie business, che ora è presente praticamente su tutta la gamma. Si distingue per due vantaggi. Il primo è l'offerta di vetture praticamente

complete, ben equipaggiate e con un taglio del prezzo degli accessori calcolabile tra il 30 e il 60% rispetto al listino. Il secondo consiste nell'assicurare un alto valore residuo: il costo degli accessori è a listino e, di conseguenza, incrementa la quotazione finale.

L'offerta aziendale prevede vetture praticamente complete



La serie "Q" firmata Audi è tra quelle di maggior successo per le flotte aziendali. Manager e amministratori delegati, in particolare, aspettano la nuova Q7, disponibile anche ibrida

Speciale flotte

FCA GROUP

Andrea CROCE

DIRETTORE FLEETS &
BUSINESS SALES ITALY

Assistenza completa

Alla fine del 2014 il marchio Jeep valeva meno dell'1% del mercato delle flotte aziendali. Sei mesi dopo sfonda quota 3% con oltre 4 mila immatricolazioni in più. Secondo Andrea Croce, direttore Fleets & Business Sales Italy di Fca group, il segreto di questo exploit si può spiegare con poche parole.

Allora, qual è la formula vincente?

Il completamento della gamma prodotti, che permette al brand di affrontare il mercato con maturità e con un'offerta più eterogenea e completa.

Quanto ha contribuito la nuova Renegade a queste performance?

Il suo ingresso nel mercato delle flotte aziendali è stato determinante. Oltre il 70% dei volumi aggiuntivi si deve al nuovo modello che, non va dimenticato, è il primo di Jeep costruito in Italia.

Oggi la parola d'ordine è "connettività". Quali novità offrite su questo fronte?

Le nostre vetture sono tutte equipaggiate da Bluetooth con attivazione vocale per la massima sicurezza di guida e il comfort a bordo. I nostri sistemi garantiscono la massima compatibilità con tutti i dispositivi mobili e multimediali per una corretta fruizione in ogni situazione di guida. Con Renegade, in particolare, abbiamo migliorato l'esperienza di guida con soluzioni tecnologiche di semplice utilizzo in grado di assicurare una connettività al top, ricca di informazioni e intrattenimento. Grazie a questi nuovi servizi, per esempio, è possibile essere sempre connessi ai social network preferiti o ad altri servizi informativi scelti dall'utente.

Che cosa rende vantaggiosa sotto il profilo finanziario la vostra offerta?

Con Leasys Fca ha messo a punto un'offerta per il noleggio dell'intera gamma Jeep. La soluzione comprende l'utilizzo dell'auto e include servizi e tutele senza immobilizzare capitale e senza imporre scadenze e incombenze: tassa di proprietà, assicurazioni, manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza stradale e post vendita... Di tutti gli impegni ci occupiamo noi, lasciando a chi noleggia solo il piacere della guida. E alla fine del contratto sarà sempre Leasys a occuparsi della rivendita dell'usato e a proporre al cliente un nuovo veicolo.



Oggi le auto del marchio sono tutte dotate di Bluetooth con attivazione vocale



L'ingresso della Renegade (primo modello Jeep costruito in Italia) nel mercato delle flotte aziendali ha contribuito per oltre il 70% ai volumi aggiuntivi totalizzati quest'anno

to l'installazione di colonnine di ricarica lenta e veloce in punti strategici del territorio oltre, naturalmente, alla forte motivazione da parte del cliente. È la prima eletto-flotta interamente operativa in Europa e questa case history ci insegna che quando davvero si vuole realizzare un progetto si può, ottenendo tra l'altro dei benefici economici».

Sulla stessa lunghezza d'onda di Bottari è Vincenzo Varriale, Corporate Sales Manager di Nissan, che aggiunge: «Le emissioni zero sono ancora molto importanti e lo saranno sempre più in futuro perché la mobilità elettrica può rappresentare un'alternativa importante anche nell'ambito small business. L'accesso ai centri storici per i veicoli endotermici è sempre più ostacolato da limiti ed ecotasse e per le aziende che distribuiscono beni e servizi in questi ambiti, con un chilometraggio giornaliero che risulta, nella media europea, inferiore ai 100 chilometri, veicoli come la Leaf o il commerciale e-Nv200 possono rappresentare una valida soluzione. In quest'ottica si colloca la scelta di aziende come Dhl, Gls, Ivs Italia e Milano Express, che hanno acquistato complessivamente 80 veicoli da destinare alla distribuzione "ultimo miglio" in città».

Matrimoni più o meno misti tra idrocarburi e watt a parte, c'è un altro elemento che contribuisce alla buona coscienza ambientale delle flotte. «È il progressivo ridimensionamento di cilindrata e segmenti di mercato di appartenenza», spiega Teofilatto. «Nel 2014 sono cresciute le percentuali di city car, utilitarie e medie, mentre sono calate le medio-superiori, dati confermati anche nei primi otto mesi di quest'anno». Il fatto è che le posizioni aziendali che usufruiscono del benefit auto si stanno estendendo secondo il parere unanime degli esperti consultati da Business People. «Noi stiamo studiando forme integrative di noleggio a lungo termine che possano dare un vantaggio economico ai dipendenti che non hanno diritto all'auto, ma anche ai familiari di chi usa una company car», dice l'amministratore delegato di Ald Automotive Andrea Badolati. Gli fa eco Andrea Croce, direttore Fleets & Business Sales Italy di Fca Group: «Storicamente il brand Jeep si è rivolto al Senior Management, ma con l'ampliamento della nostra gamma le

IL PROGRESSIVO RIDIMENSIONAMENTO DELLE CILINDRATE STA CONTRIBUENDO ALLA PRESA DI COSCIENZA AMBIENTALE DELLE QUATTRO RUOTE AZIENDALI

JAGUAR LAND ROVER

Paolo DANIELE

DIRETTORE VENDITE FLOTTE

Lusso per tutti

Per Paolo Daniele, direttore vendite flotte di Jaguar Land Rover Italia non ci sono dubbi: l'arrivo sul mercato della Xe, la berlina più compatta della casa di Coventry con i suoi 4,67 metri di lunghezza, ha avuto un effetto dirompente. «Grazie a lei stiamo conquistando un segmento di mercato in cui non eravamo neppure presenti. Adesso, invece, siamo in tutte le principali car list aziendali», dice soddisfatto.

Può spiegare i punti di forza della Xe?

Il design elegante, per prima cosa, che del resto è da sempre una specialità della casa. Poi, le prestazioni e tutte le innovazioni tecnologiche presenti nella vettura.

Le auto di lusso sono ancora un benefit valido per premiare i dipendenti più bravi o in tempi di crisi si preferiscono scelte di basso profilo?

Stiamo vivendo una situazione economica che ha portato a un ridimensionamento della tipologia di vetture incluse nelle flotte e, naturalmente, a una maggiore attenzione nella riduzione di costi. La nostra reazione? La Xe, appunto. Pesa poco grazie al telaio in alluminio, mentre il nuovo quattro cilindri due litri a gasolio garantisce emissioni da primato, 99 grammi/chilometro di CO₂, e consumi da record, 26 chilometri con un litro. Ma c'è di più: nel prezzo è compresa la manutenzione ordinaria per tre anni senza limiti di chilometraggio. Poi il valore residuo dell'usato tra i migliori della categoria: 44% a 36 mesi e 90 mila chilometri, come risulta dalla certificazione di Eurotax Glasses.

Quali sono i fattori che rendono competitiva l'offerta nlt Jaguar?

Oltre al già citato Jaguar Care e ai valori residui, le versioni business, con allestimenti studiati a misura delle esigenze del cliente corporate.

Avete altri jaguari da estrarre dal cilindro?

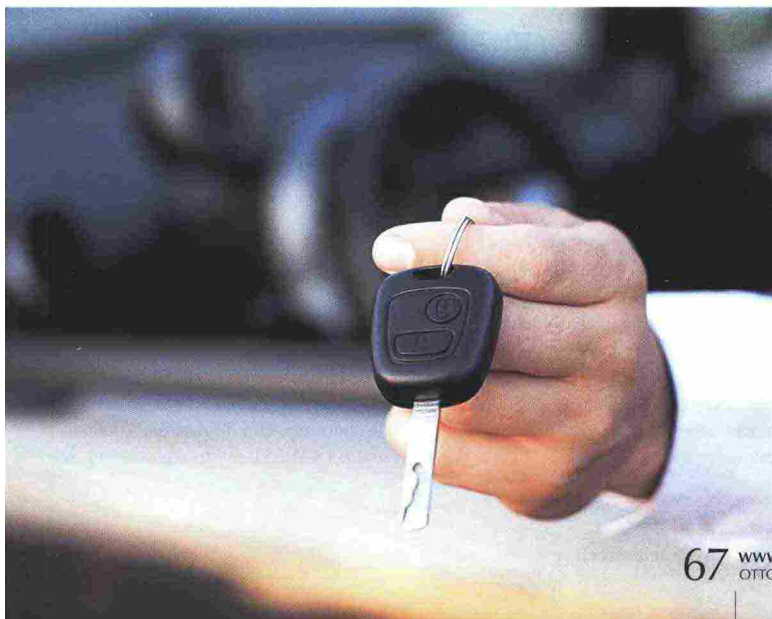
Questo mese lanceremo la nuova Jaguar Xf che, ne sono certo, ci



Tra i fattori di competitività c'è la manutenzione ordinaria compresa nel prezzo per tre anni senza limiti di chilometraggio

darà un'ulteriore possibilità di crescita nel settore Flotte. Pesarà il 16% in meno rispetto al modello precedente, emetterà 104 grammi al chilometro di CO₂ e il Jaguar Care sarà incluso nel prezzo. E poi arriverà il Suv F-Pace...

L'arrivo sul mercato della berlina più compatta della Casa Inglese ("appena" 4,67 metri di lunghezza), la Xe, ha avuto un effetto dirompente per il settore flotte di Jaguar



67 WWW.BUSINESSPEOPLE.IT
OTTOBRE 2015

Jeep trovano un perfetto posizionamento nelle fasce del Middle Management». La diminuzione della media delle cilindrata è dovuta anche a un fenomeno che ha cominciato a sobbollire nel 2014 e sta letteralmente esplodendo quest'anno: il noleggio a privati. Le formule sono ormai moltissime e, naturalmente, in testa alla top ten i modelli più gettonati ci sono due city car, la Fiat 500 e la Smart. Chi è riuscito a scrollarsi di dosso definitivamente il concetto di possesso a quattro ruote può, per esempio, ottenere prezzi di particolare favore se ha una percorrenza mensile limitata e, in caso di occasionale sfioramento, ha la possibilità di una ricarica di chilometri proprio come avviene per i telefoni cellulari. Alcuni ope- >>

Speciale flotte

MASERATI

Marco DAINESE

RESPONSABILE FLOTTE

Investire sulla qualità

«Il mondo ha bisogno delle company car, di auto per il lavoro e per chi lavora, a tutti i livelli». È lapidario Marco Dainese, responsabile flotte Maserati per l'Italia, che aggiunge: «Al principio era un mercato riservato ai generalisti, poi sono arrivati i marchi premium, ma anche i coreani di Hyundai e Kia. Inevitabile per Maserati entrare nell'agone».

Quanto hanno contribuito la nuove Quattroporte e Ghibli e le diesel anti-superbollo alla vostra performance del 2015?

Per la prima volta Maserati è in grado di offrire due ammiraglie che possono figurare nelle flotte a fianco delle tradizionali berline di lusso tedesche. Inoltre la Ghibli diesel con il motore da 250 cavalli permette di essere in linea con le policy aziendali che non contemplano di pagare il superbollo. Questo mix di offerta ci ha consentito di rappresentare il 14,5% delle immatricolazioni totali del marchio nel 2014, mentre quest'anno dovremmo sfiorare il 20%. E nel 2016 con l'arrivo del Suv Levante contiamo di fare ancora meglio.

Come viene percepito il marchio del Tridente dai manager e dagli imprenditori italiani?

All'inizio con circospezione, qualcuno si chiede se sia politicamente corretto presentarsi in azienda con una macchina di questa raffinatezza e dall'immagine da sempre associata al massimo lusso. In realtà, nonostante gli altissimi standard qualitativi, la Ghibli con cambio automatico a otto marce, sedili in pelle Frau e fari bixeno, costa 72 mila euro, tanto quanto le avversarie Audi, Bmw e Mercedes della stessa categoria. E, se si riflette sull'immagine, la Maserati è ambasciatrice internazionale dell'eccellenza che il nostro Paese sa esprimere.

Se si serbasse ancora qualche dubbio?

Basterebbe provare le vetture su strada per convincersi. Poi visitare la nostra fabbrica a Torino con una guida, per vedere come



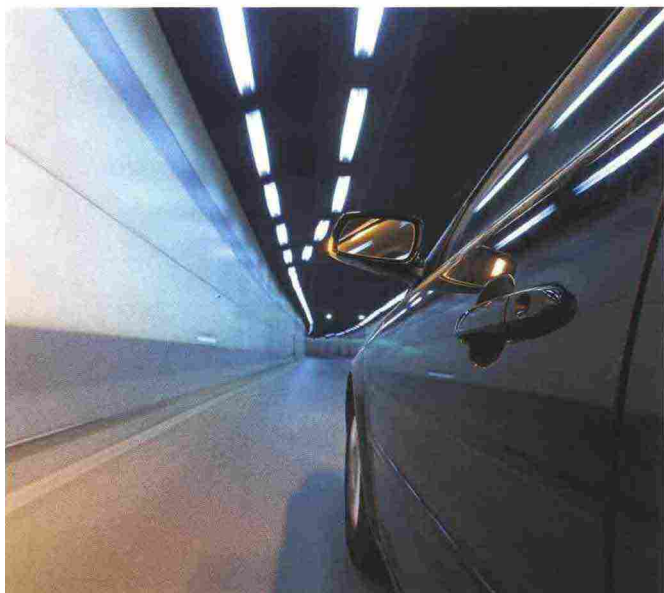
Un vantaggio reale è il valore residuo elevato, perché le vetture partono con allestimenti completi

costruiamo i nostri modelli, gli unici collaudati per 30-40 km su strada prima di essere consegnati.

Che cosa rende interessante e vantaggiosa sotto il profilo finanziario l'offerta nft Maserati?

Oltre ai costi di esercizio molto interessanti, un vantaggio reale è il valore residuo decisamente più elevato di quello dei modelli concorrenti poiché le nostre vetture partono già con allestimenti completi, anche se possono essere personalizzate nei minimi dettagli.

La Maserati Ghibli diesel con motore da 250 cavalli permette di essere in linea con le policy aziendali che non contemplano di pagare il superbollo



IL PARERE UNANIME DEGLI ESPERTI È CHE SI STIANO ESTENDENDO LE POSIZIONI AZIENDALI CUI È CONCESSO IL BENEFIT AUTO

ratori, poi, permettono cambi auto in funzione della stagione. La parola d'ordine, insomma, è flessibilità, anche all'interno delle mura aziendali. «Si sta imponendo il car sharing aziendale», dice Pietro Teofilatto, «che consente, per esempio, anche a chi non è quadro e dunque non avrebbe diritto alla vettura di averne una per il weekend o per le ferie, ovviamen-

te pagando qualcosa ma senza l'onere della proprietà». Una famiglia, insomma, può avere in garage una "piccola" e all'occorrenza pescare una station dal parcheggio della ditta.

Peccato che ancora troppo spesso si abbia la tendenza a usare l'auto aziendale, diciamo così, con disinvoltura. Lo dimostrano i 441.551 sinistri registrati nel »

Speciale flotte

MAZDA

Massimiliano GIOTTI

FLEET & REMARKETING MANAGER



La Cx-5 è il modello più venduto nel comparto flotte e da questa primavera presenta un nuovo facelift. Nel 2015 la gamma si è ampliata anche con l'arrivo della Cx-3 e della Mazda2

Innovazione al massimo

Nei primi otto mesi di quest'anno Mazda è cresciuta nel comparto del noleggio a lungo termine del 25%. Risultato che il Fleet & Remarketing Manager per l'Italia Massimiliano Giotti attribuisce al fatto che «tutti i nostri prodotti hanno un design innovativo, un'elevata qualità costruttiva e tecnologie avanzate».

Ha appena descritto il paradiso di un fleet manager...

Dalle grandi aziende ai professionisti, sono tutti attenti al contenimento dei costi, all'immagine della vettura e alla sua affidabilità e sicurezza. Ma anche alle emissioni: tutta la nuova gamma è già Euro 6 e ha emissioni tra i 104 e i 119 grammi/chilometro di CO₂.

Quali sono i modelli che hanno più richieste?

Il modello più venduto nel comparto flotte è

ancora la Cx-5, che con il nuovo facelift arrivato in primavera è un Suv più maturo e completo.

Poi la Mazda6: la nostra ammiraglia ha classe ed eleganza, con una ricchezza di contenuti al top nel segmento. Nel 2015, inoltre, la gamma si è ampliata con modelli totalmente nuovi: a marzo abbiamo lanciato la "piccola ammiraglia" Mazda2, mentre a giugno è arrivata la Cx-3, un Suv compatto che riprende le cifre stilistiche delle nostre vetture in chiave più moderna e sportiva.

Qual è il valore aggiunto di vostri contratti?

Praticiamo sconti alle aziende e alle partite Iva, nel caso di acquisto diretto, mentre per il noleggio a lungo termine abbiamo il programma Mazda Rent, uno strumento all inclusive offerto direttamente dalla nostra rete di concessionari, con canoni molto competitivi, che prevede anche il ritiro dell'usato per tutti i clienti che hanno l'esigenza di rivendere la vettura di proprietà: in questo modo facciamo risparmiare il tempo e lo stress necessari per cercare un acquirente.

Oggi le tecnologie di connettività sono fondamentali...

È vero. Noi proponiamo il sistema Mzd Connect che attraverso l'ampio display da sette pollici touch-screen permette di accedere tramite smartphone a numerosi contenuti e applicazioni online come Facebook, Twitter, Podcast e tanto altro per restare sempre connessi anche in movimento.



Per aziende e partite Iva sono previsti sconti, mentre per il nlt c'è il programma Mazda Rent

NISSAN

Vincenzo VARRIALE

CORPORATE SALES MANAGER



Il Qashqai, insieme a X-Trail e Pulsar, è uno dei modelli più richiesti di casa Nissan per le flotte aziendali. La versione business si basa su un equipaggiamento Acenta "arricchito"

Cambiare formula



I privati rappresentano ancora una quota marginale del mercato del noleggio a lungo termine, ma le cose stanno cambiando. Ne è certo Vincenzo Varriale, Corporate Sales Manager di Nissan Italia, che dice: «I tassi di crescita sono interessanti, ma per intercettare questa nuova clientela ci vogliono formule innovative».

Quali sono le vostre formule finanziarie più competitive?

Già nel 2013 abbiamo identificato gli standard necessari per le concessionarie che intendono gestire i clienti business. Così è nata la rete Nissan for Business, della quale stimiamo che entro quest'anno farà parte circa il 50% dei concessionari. Questo ci permetterà di rendere fruibili per un maggior numero di clienti business programmi come il Nissan Lease, il noleggio a lungo termine lanciato con Nissan Finanziaria e pensato specificamente per questo target.

PSA PEUGEOT CITROËN

Maurizio BOTTARI
RESPONSABILE BTOB



La passione, innanzitutto

Chiedere a Maurizio Bottari, se le auto di classe superiore siano ancora un benefit valido o se, al contrario, oggi va di moda il minimalismo a quattro ruote significa incorrere nel reato (veniale) di provocazione. Perché lui è responsabile Btob di Psa Peugeot Citroën Italia, e il suo piatto forte per le flotte è la Ds

che, appunto, è tutt'altro che minimal.

Il lusso, allora, non tramonta mai?

Guidare resterà sempre un'emozione fatta di passione e attenzione ai dettagli. Lei ha mai provato una Ds? Se lo avesse fatto forse avrebbe cambiato domanda...

I numeri dicono che questo è un anno di rilancio per le flotte. È così anche per voi?

Nel primo semestre abbiamo totalizzato lo stesso numero di vetture realizzate nell'intero 2014. Tutto ciò in un mercato Btob in crescita del 20% circa. Quindi prevediamo di chiudere il 2015 a quota +30%.

Ds a parte, quali sono i modelli più gettonati?

La gamma Picasso è l'asso nella manica per il marchio Citroën, ma la neonata C4 Cactus è una concept car che



Ds4 (in foto) e Ds5 sono i modelli di punta di Psa per le ammiraglie dei parchi macchina aziendali. Per il resto l'asso nella manica di Citroën è la gamma Picasso, insieme alla nuova C4 Cactus

sta facendo breccia nel mercato, perché offre contenuti di grande utilità insieme a un design accattivante ed essenziale. E poi, altro fattore determinante, è una vettura dall'animo frivolo al punto giusto.

E quali le versioni dell'ammiraglia?

Punto molto sulle Ds4 e Ds5, perché soddisfano in pieno le esigenze di una clientela particolare come quella delle flotte.

Quali sono le formule finanziarie che ritenete più competitive?

Leasing, full leasing e noleggio a lungo termine, oppure le più disparate formule rateali anche con maxi-rata, che per una piccola azienda possono comunque avere dei vantaggi. Chiaramente possiamo offrire un simile ventaglio di offerte grazie alla nostra finanziaria captive, Citroën Financial Services.

I fleet manager sono davvero disposti a spendere di più per inquinare meno?

Parliamoci chiaro: se l'obiettivo sono le emissioni zero non ci sono ibride che tengano, ci vogliono le elettriche, ma questo implica il coinvolgimento di vari soggetti. In una città senza colonnine di ricarica sia lenta sia veloce, che cosa ci fai con un'auto che fa il pieno di watt?

Se l'obiettivo sono le emissioni zero, servono le elettriche, ma mancano le colonnine di ricarica

Come pensate di chiudere il 2015?

Abbiamo chiuso il 2014 con una serie di record storici: market share totale al 3,8%, che sale al 4,6% per i veicoli commerciali. Nel canale noleggio a lungo termine, invece, la percentuale è del 2%. Siamo convinti di poter chiudere il 2015 migliorando ulteriormente questi numeri. Per esempio, nel segmento del noleggio a lungo termine abbiamo una share consolidata al 3,1% che migliorerà ulteriormente nell'ultimo trimestre dell'anno, attestandosi per tutto il 2015 al 3,4%.

Quali sono i modelli Nissan più gettonati?

Le nuove versioni business di Qashqai, X-Trail e Pulsar. Si basano sull'equipaggiamento Acenta e prevedono di serie il navigatore NissanConnect, i fendinebbia, il sistema Start&stop, il climatizzatore bi-zona e il controllo attivo della traiettoria.

Un punto di forza?

Un vantaggio importante per i fleet manager è rappresentato dalla riduzione dei costi di carburante ottenibile grazie all'ottimizzazione dei percorsi resa possibile dal navigatore che, anche in autostrada, fornisce informazioni sul traffico, visualizza le uscite con una grafica d'immediata comprensione e analizza lo stile di guida, aiutando il conducente a ridurre i consumi.

Una riduzione dei costi del carburante è resa possibile dal navigatore integrato che, tra le altre cose, analizza anche lo stile di guida

Speciale flotte

TOYOTA & LEXUS MOTOR

Giuseppe D'ANGELO

FLEET & USED GENERAL MANAGER

Ibridi fino in fondo

Dici Toyota e pensi alle ibride, le vetture che attualmente interpretano meglio il difficile rapporto tra la praticità d'uso e la necessità di diminuire le emissioni inquinanti. «Sì, al momento siamo gli unici a proporre un'intera gamma con motori tradizionali ed elettrici che lavorano insieme», conferma Giuseppe D'Angelo, Fleet & Used General Manager per il nostro Paese.

Quali sono i modelli che hanno più richieste?

Per quanto riguarda Toyota, Auris, in particolare nella versione Touring Sports, che registra un +10% nelle vendite alle flotte, mentre per Lexus il bestseller è la Is Hybrid, recentemente entrata anche nella flotta Hertz.

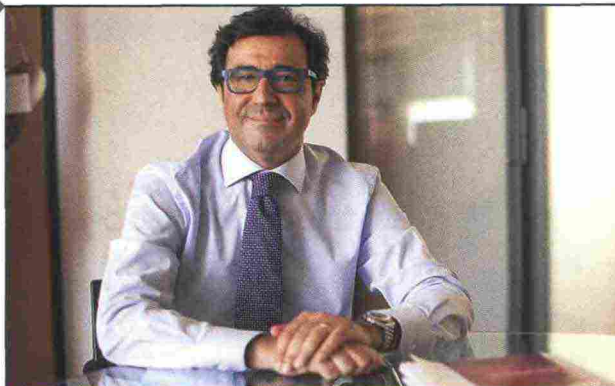
State pensando a formule finanziarie innovative? E qual è il valore aggiunto dei vostri contratti di noleggio a lungo termine?

Rent per Drive offre la manutenzione ordinaria e straordinaria presso la rete di assistenza ufficiale Toyota Service e prevede un'ampia gamma di servizi inclusi nel costo, per esempio assicurazione incendio e furto, Rca, tassa di proprietà e altri disponibili su richiesta (fuel card, veicolo sostitutivo, sostituzione pneumatici). Collegandosi online il cliente può monitorare fatture, canoni, la gestione delle multe, dati contrattuali, scadenze, percorrenze previste, manutenzioni, sinistri, emissioni di CO₂, consumo pneumatici...

Le auto di lusso come le Lexus sono ancora un benefit valido o in tempi di crisi si preferisce il minimalismo a quattro ruote?

Lexus in Italia sta registrando una crescita esponenziale che registra un +95% di vendite rispetto al 2014 grazie, in particolare, all'ingresso nella gamma del nuovo crossover Nx Hybrid.

Un motivo di discussione tra utilizzatori di auto aziendali è il valore residuo al momento della fine del noleggio. Non si può



La formula Rent for Drive offre inclusi nel costo la manutenzione e diversi servizi

stabilire un range per evitare il fira e molla che sovente nasce e non giova a nessuna delle due parti?

In Toyota abbiamo un vantaggio: le ibride hanno un valore residuo tra i più alti del mercato. Anche i costi di gestione sono vantaggiosi rispetto alle motorizzazioni tradizionali, e non solo grazie ai bassi consumi ma anche all'assenza di elementi come la frizione, che rende la manutenzione particolarmente economica.

La Toyota Auris, soprattutto nella versione Touring Sports (in foto), nel comparto flotte fa registrare un +10% nelle vendite. La bestseller Lexus è, invece, la Is Hybrid



2014, con un incremento dello 0,6% sull'anno precedente e tanta sinistrosità ha provocato 285 milioni di euro di danni contro i 201 di sei anni fa. «Se i dati sui sinistri mostrano indici altalenanti, quelli relativi ai furti sono tutti in crescita», sottolinea il Rapporto Aniasa 2015. Lo scorso anno le flotte hanno perso 4.310 componenti sotto i colpi delle bande di topi d'auto, facendo segnare uno sgradevole record (nel 2013 i veicoli spariti nel nulla erano stati 3.663). Il danno provocato ha raggiunto la cifra monstre di 46,6 milioni di euro, che rappresentano l'1,16% del fatturato complessivo delle attività di noleggio. Eppure, come testimonia dal dossier annuale sui furti di auto,

realizzato da Lojack Italia, anche lo scorso anno si è confermato un calo generale del 5%. Come spiegare questa particolare affezione dei malintenzionati verso flotte e flottiglie? «Semplice», spiega un broker assicurativo, «gli italiani acquistano poche auto nuove e il parco circolante invecchia al punto che quasi 10 milioni di vetture sono euro 0, 1 o 2. Il risultato è che le macchine aziendali diventano automaticamente bersagli dall'alto valore aggiunto per la malavita». Un rimedio però esiste, la scatola nera, che oltretutto è anche un deterrente per chi si lascia prendere dal piede troppo pesante. Infine una carrellata sugli accessori ritenuti indispensabili. «Vivavoce, wi-fi, e

un hi-fi formidabile», dice Marco Dainese, responsabile flotte Maserati. Alla lista Massimiliano Giotti, Fleet & Remarketing Manager di Mazda, aggiunge il navigatore touch-screen integrato in plancia, il Bluetooth per i nuovi smartphone, il cruise control con comandi al volante, il clima automatico bizona, il sensore di pressione degli pneumatici, il sistema di assistenza alla partenza in salita e i fendinebbia anteriori. «Oggi le parole d'ordine che hanno soppiantato velocità e potenza sono connettività e sicurezza», conclude lapidario Paolo Daniele, direttore vendite flotte di Jaguar Land Rover.

(ha collaborato Nicole Berti di Carimate)