

motors

businesspeople.it



In alto, il modello Q4 e-tron di Audi, primo Suv compatto premium basato su una piattaforma nativa elettrica; in basso, la Mini Countryman ibrida proposta da Alphabet, e il suv 100% elettrico Eqc di Mercedes-Benz

66



Maggio 2021

Flotte, rimbocchiamoci le maniche!

Dopo anni di crescita record, nel 2020 il noleggio ha dovuto piegarsi alla pandemia. Ma non mancano segnali positivi da cui ripartire, come l'affermazione esponenziale delle vetture ibride

di A.P. Artemi



N

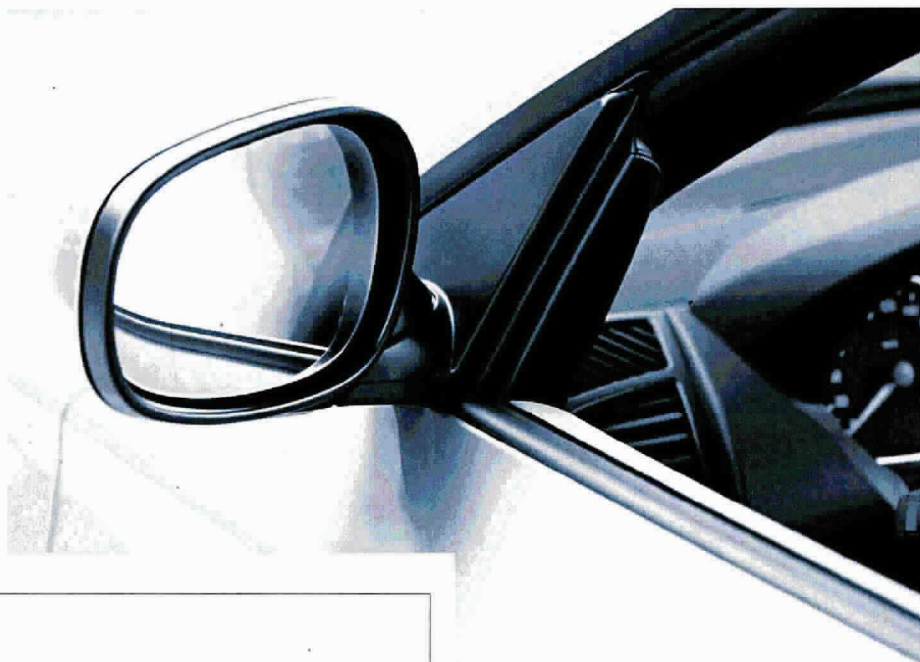
Nel 2020 si è interrotta la serie di record che il noleggio aveva inanellato per sette anni consecutivi e aveva portato il totale delle immatricolazioni, nel 2019, fino a quota 530 mila. Piangere sul virus versato sarebbe inutile, così come lanciarsi in inutili proclami all'insegna dello slogan "andrà tutto bene". Meglio, quindi, osservare con attenzione un recente sondaggio realizzato da Aniasa (l'Associazione nazionale dell'autonoleggio) intervistando un campione composto da 47 fleet e mobility manager di aziende di diverse dimensioni, con un parco totale di oltre 70 mila veicoli.

Nella Caporetto dei numeri emerge comunque un promettente segno positivo: le vetture ibride, nelle loro tre declinazioni, →

motors

businesspeople.it

si stanno imponendo con un ritmo clamoroso. Un dato che la dice lunga è la sorte dei motori diesel, che cinque anni fa rappresentavano il 91% delle flotte a noleggio e nel 2020 si sono attestati, invece, al 56% pur restando i più richiesti dai driver che percorrono più di 20 mila chilometri l'anno. Nel frattempo, le ibride hanno scalato quota 18%. Solo una moda? «No», risponde Pietro Teofilatto, direttore dell'area Fisco ed Economia di Aniasa, «il salto è dovuto in parte agli incentivi previsti dal Dl dello scorso agosto ma soprattutto all'uscita di nuovi modelli più performanti». Plug-in über alles, insomma, come conferma Gianfranco Martorelli, presidente dell'osservatorio sul-



ALPHABET

Servono interventi strutturali

ANDREA CASTRONOVO, amministratore delegato

Uno degli effetti collaterali del Covid-19 è stato il rilancio della mobilità individuale a scapito del car sharing e dei mezzi pubblici. «Le persone si sentono più al sicuro all'interno della propria auto», conferma Andrea Castronovo, amministratore delegato di Alphabet. Uno scenario inedito che sta rivoluzionando le scelte degli

operatori del settore. **Come affrontate questo nuovo mondo che impone la massima cautela negli investimenti a medio e a lungo termine?**

Alphabet risponde alla richiesta di maggiore flessibilità e cautela nel prendere impegni di lungo periodo con due prodotti ad hoc: AlphaRent, la soluzione in grado di soddisfare le esigenze temporanee di

mobilità a partire da una settimana fino a un massimo di 24 mesi e Mini Subscribe, il noleggio a breve e medio termine nato dalla collaborazione con Mini. Una soluzione, quest'ultima, della durata minima di tre mesi, che al termine del periodo di noleggio offre la possibilità di decidere se proseguire o meno, per uno o più mesi, continuando a pagare lo stesso canone mensile. Perfetta per provare la nuova Mini Countryman ibrida ricaricabile e decidere se è la soluzione di mobilità più conveniente e sostenibile.

Avete anche soluzioni studiate in funzione di chi dovesse subire un improvviso rovescio economico?

L'opzione Alphabet Care

- Zero pensieri permette al cliente di richiedere un'estinzione anticipata del contratto senza penali.

Senza fare bilanci sul 2020, un anno drogato dalla pandemia, la domanda sorge spontanea: il governo, con i fondi del recovery fund cosa potrebbe fare per il settore del noleggio?

L'auspicio è che le istituzioni realizzino interventi strutturali che possano supportare questa transizione. Penso, per esempio, alla mobilità elettrica, al potenziamento dell'infrastruttura di ricarica in vista dell'aumento delle vetture elettrificate in circolazione e alla realizzazione di una serie di agevolazioni che vadano oltre gli incentivi all'acquisto per gli utenti che scelgono questa tipologia di vetture.

la mobilità aziendale Top Thousand. «Tra i motivi che spingono i fleet manager a scegliere l'ibrido spiccano l'abbassamento delle emissioni medie di CO₂, indicata dal 60% degli intervistati in un nostro recente studio, e la responsabilità sociale di impresa, segnalata dal 55%. Poi l'abbattimento dei consumi e, naturalmente, la tassazione agevolata dei fringe benefit, ritenuta decisiva dal 21% del campione».

E le elettriche dure e pure? Molti addetti ai lavori le considerano ancora fuori dai giochi, perché sono penalizzate soprattutto dalla lentezza della diffusione delle colonnine di ricarica. Ma Andrea Castronovo, amministratore delegato di Alphabet, non è d'accordo. «Negli ultimi anni abbiamo notato da parte della nostra clientela un crescente interesse verso la mobilità elettrica», dice, «nonostante i numeri assoluti siano ancora relativamente limitati. Crediamo che questo indirizzo non si interromperà, anche se la pandemia potreb- ➔



68

Maggio 2021

AUDI



Rispondere ai bisogni del cliente

VINCENZO VAVALÀ, direttore vendite

Ascoltare i clienti per capire le loro reali esigenze. Questa secondo il neo-cinquantenne Vincenzo Valalà, da 11 anni al Gruppo Volkswagen, già responsabile vendite del marchio Seat e da tre anni e mezzo direttore vendite di Audi, è stata la ricetta con cui affrontare l'impatto del Covid-19 sul mondo delle flotte.

Qual è stato il problema più difficile e che cosa avete fatto per fronteggiarlo?

C'era un grande bisogno di velocità. Abbiamo accelerato la messa in opera di nuovi processi e adottato nuove soluzioni. È nato il servizio pick up and delivery, la comunicazione attraverso i canali digitali è divenuta centrale e sono stati sottoscritti i

primi contratti via internet.

I modelli elettrici rappresentano la strada giusta per una mobilità sostenibile... e il metano?

La transizione sarà graduale, ma la nostra determinazione nell'espandere l'offerta di vetture elettriche ed elettrificate è testimoniata dalla crescente ampiezza della gamma, con declinazioni

differenti e sempre riconducibili ai valori Audi di tecnologia e piacere di guida. Nel percorso che ci porterà alla mobilità a zero emissioni, la gamma a metano costituita dai modelli A3, A4 e A5, a bassissimo impatto in termini di emissioni, rimane una soluzione particolarmente interessante e sensibilmente richiesta in alcune

zone.
C'è un nuovo prodotto legato al noleggio per i clienti che optano per il full electric?

Per la nuova Q4 e-tron, primo Suv compatto premium basato su una piattaforma nativa elettrica, Audi ha sviluppato una modalità di connessione con il mercato estremamente completa basata sul noleggio. Si tratta di una formula all-inclusive che prevede wallbox Enel X con installazione, un anno di accesso gratuito a oltre 15 mila colonnine in Italia, manutenzione ordinaria e straordinaria, personal assistant h24, vettura sostitutiva, hoteling pneumatici e servizio pick up & delivery inclusi nel canone mensile. È un'offerta particolarmente vantaggiosa che prevede inoltre la possibilità di uscire

anticipatamente dal contratto di locazione sostituendo la vettura con altro modello senza oneri per il cliente. Quest'ultima soluzione, denominata e-tron Bridge, è stata sviluppata per la gamma full electric ed è stata adottata dal 50% dei clienti e-tron senza che abbiano finora subito deciso di uscire dal contratto.

Finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine... Chi vince?

Una variabile importante è la percorrenza annuale. Fai tantissimi chilometri? Meglio il noleggio a lungo termine. Sei un professionista, fai 10-15 mila chilometri all'anno, vuoi farti la manutenzione da solo? Va bene anche il leasing. Infine, se usi poco l'auto e non vuoi avere fastidi nella gestione è perfetto il noleggio retail.

Per il nuovo Suv Q4 e-tron, Audi propone un noleggio all-inclusive, che prevede anche un anno di accesso gratuito a oltre 15 mila colonnine di ricarica in Italia.



motors

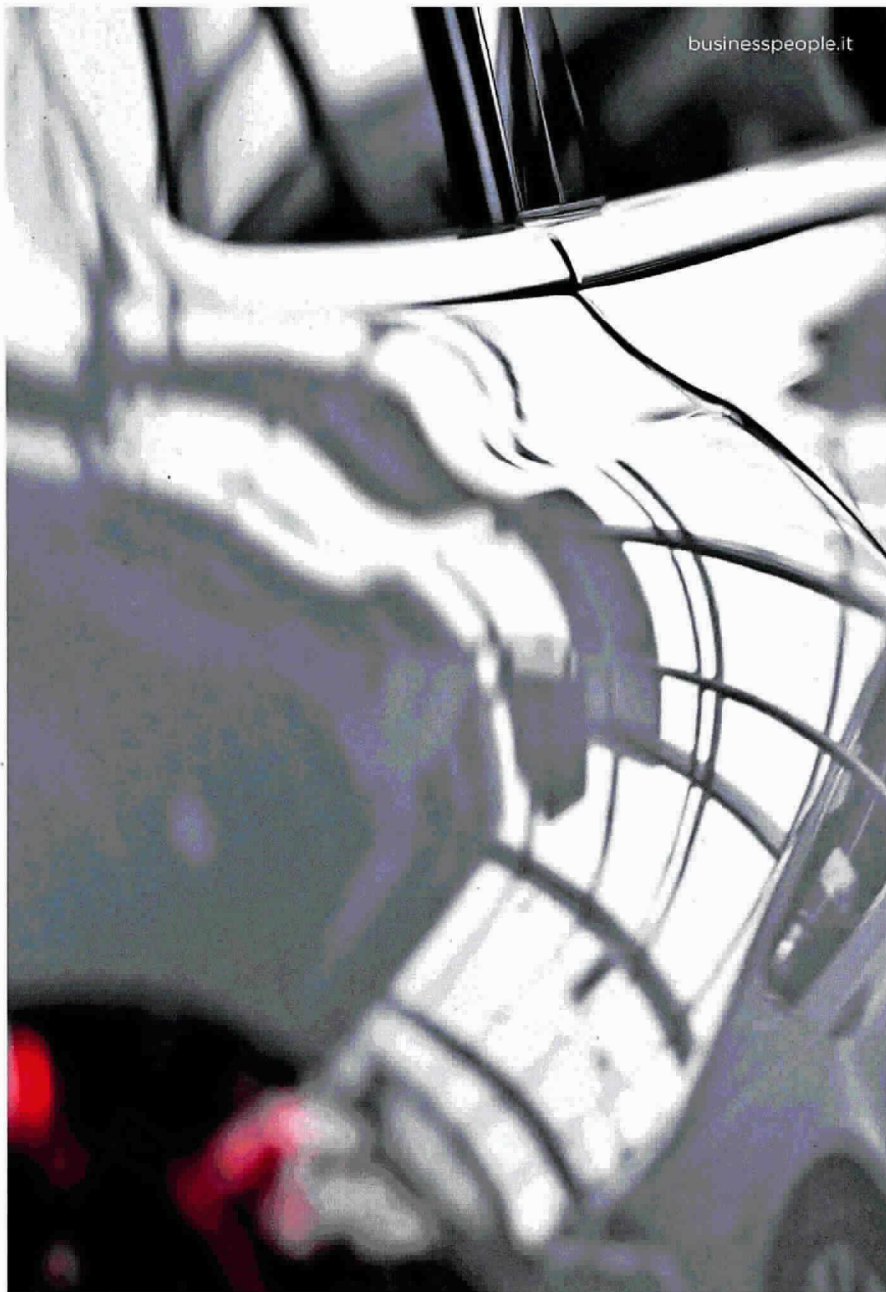
be causare qualche cambiamento e rendere lo scenario meno prevedibile nel breve periodo. Una recente indagine dice che per un fleet manager su tre l'elettrificazione è destinata a subire un rallentamento, almeno inizialmente. Ma secondo altri punti di vista la nuova normalità, con un massiccio ricorso allo smart working da parte di molte aziende, potrà dare un ulteriore impulso all'e-mobility, soprattutto nelle città».

Quale sarà il futuro dell'elettrico? Chi vivrà vedrà, quello che è certo è che, indipendentemente dal tipo di motore, nemmeno la pandemia ha guarito la piaga dei furti d'auto. «Dopo un passaggio a vuoto nei mesi in cui tutto il Paese si è fermato, i ladri hanno ripreso velocità», dice Massimo Braga, vicedirettore generale di Lojack Italia, società parte del colosso CalAmp leader nei servizi telematici e nel recupero di veicoli rubati. «Nel mirino ci sono soprattutto i Suv, che vengono fatti sparire anche con nuovi dispositivi hi tech che non lasciano tracce sul veicolo e consentono ai criminali di dileguarsi indisturbati in pochi secondi. Come difendersi? Noi consigliamo sistemi a radiofrequenza che non sono schermabili e sono in grado di superare anche barriere fisiche come container, parcheggi sotterranei e garage. Del rilevamento e del recupero si incarica un nostro team che collabora con le Forze dell'Ordine».

Un altro effetto collaterale della pandemia è stata una decisa accelerazione nel passaggio da parte degli automobilisti dal concetto di possesso a quello di utilizzo, tendenza

Lo smart working potrebbe favorire l'e-mobility nelle città

70



che ha messo sulla rampa di lancio contratti individuali di noleggio a lungo termine destinati a professionisti, artigiani e privati. «È un orientamento del mercato che nasce dalla voglia dei clienti di semplificarci la vita sotto il profilo della gestione dell'auto e di poter contare su costi prevedibili al 100%», dice Andrea Castronovo, «Il noleggio è una risposta per tutti? Probabilmente no, ma di certo lo è per una fetta crescente della popolazione. Nei prossimi mesi ci concentreremo sempre di più sui liberi professionisti e sulle pmi con offerte più flessibili, digitali e interattive, il tutto mante-

nendo il focus sul cliente e sulla qualità del servizio, grazie alla collaborazione con i nostri broker e la rete dei concessionari».

La personalizzazione sempre più spinta dei contratti è un dogma anche in casa Mercedes-Benz. «È indispensabile capire chi è il cliente, quanti chilometri fa, con quale frequenza vuole cambiare macchina e quale tipo di servizi desidera», dice Christian Cattini, Corporate & Fleet Sales Manager. «È fondamentale un esame preventivo per capire le reali esigenze del nostro interlocutore e le sue aspettative. Tendenzialmente, comunque, un noleggio deve costare sem-

Maggio 2021

MERCEDES-BENZ

Una soluzione valida per tutti

CHRISTIAN CATINI, Corporate & Fleet Sales Manager

Christian Catini, Corporate & Fleet Sales Manager di Mercedes-Benz, è entrato in azienda nel marzo 2001. Da allora ha ricoperto numerosi ruoli, dall'aftermarket alla vendita, e oggi vanta una conoscenza del mondo automobilistico a tutto tondo.

Il 2020 è finito con il Covid-19 e il 2021 è iniziato con la stessa pandemia. Come avete supportato i vostri clienti del mondo flotte?

In Mercedes-Benz diciamo che per fare vendite occorre avere tanta reputazione nei confronti dei clienti. Nell'era del Covid abbiamo fatto ricorso a una flessibilità mai vista prima. Per esempio, i clienti a breve, che valgono l'80% del mercato

ed erano in una drammatica crisi, non potevano essere trattati come quelli del lungo termine che ha logiche completamente differenti. Quindi abbiamo rivisto tutti i contratti e la logica delle consegne per trovare una soluzione che andasse bene per tutti.

Ci sono altri esempi di affiancamento ai clienti in questo drammatico momento?

Merfina, la finanziaria di Mercedes-Benz, ha dato la possibilità di avere un veicolo nuovo e iniziare a pagarlo alcuni mesi dopo la consegna. I clienti dell'elettrica Eqc, poi, hanno potuto fruire di FreeLease, il primo noleggio che consente di provare la vettura per 24 mesi con la possibilità di



restituirla dopo sei mesi senza penali. Chi, invece, ha scelto il noleggio firmato Dynamic Lease ha potuto contare su una vera formula di pay per use.

Le elettriche sono davvero la strada giusta per una mobilità sostenibile?

Quando parliamo di neutralità dalla CO₂ non pensiamo solo alle vetture elettrificate ma a tutta la filiera produttiva che

deve essere carbon free.

Si spieghi meglio...

Pensiamo che un prodotto sostenibile deve essere tale per chi lo produce, per chi lo distribuisce e per chi lo utilizza. In Italia c'è un parco auto tra i più obsoleti al mondo, ma sarebbe impensabile ipotizzare di rinnovarlo con un colpo di bacchetta magica o con qualche incentivo.

pre più di un finanziamento. E se le tariffe sono vicine a quelle di un leasing c'è qualcosa che non va: nessuno regala niente a nessuno e più servizi metti nel contratto, come l'assicurazione, la Kasco, l'incendio e furto, la manutenzione e il bollo, più si alza il canone da pagare. È quindi indispensabile trovare un equilibrio.

L'equilibrio di cui parla Catini è figlio di un fenomeno strisciante: l'irruzione nel mercato del noleggio dei privati fa gola e, di conseguenza, molti operatori propongono formule-civetta a prezzi molto interessanti che sul lungo periodo finirebbero per diventare

insostenibili, quindi i canoni devono gioco-forza aumentare. Un'equazione che, secondo il coro quasi unanime degli addetti ai lavori, significa che la propensione ai prezzi stracciati è una strategia vincente sul breve periodo, destinata però a infrangersi presto sugli scogli della sostenibilità dei conti. Su un altro aspetto tutti gli interpellati sono perfettamente d'accordo: la qualità della consulenza degli esperti è un fattore decisivo per imporsi sulla concorrenza. A questo proposito Vincenzo Vavalà, direttore vendite di Audi, dice: «Posso raccontare una trattativa fatta di recente con un'azienda medio-

piccola che ha aggiornato il suo parco auto. Analizzando gli utilizzi di ciascun dipendente, all'amministratore delegato è stata data in uso una e-tron, all'operation manager che fa molti chilometri girando per i cantieri una A6 Avant mild hybrid diesel, al financial manager che si muove sul percorso casa ufficio e ha una casa in montagna la Q5 plug-in. Per i funzionari la scelta più corretta è ricaduta sulla A4 Avant mild hybrid diesel. Un'analisi che ha tenuto conto dei consumi, del costo dei canoni, degli stili di vita, ma anche dei valori residui, che rimarranno elevati». **■**
ha collaborato Nicole Berti di Carimate