

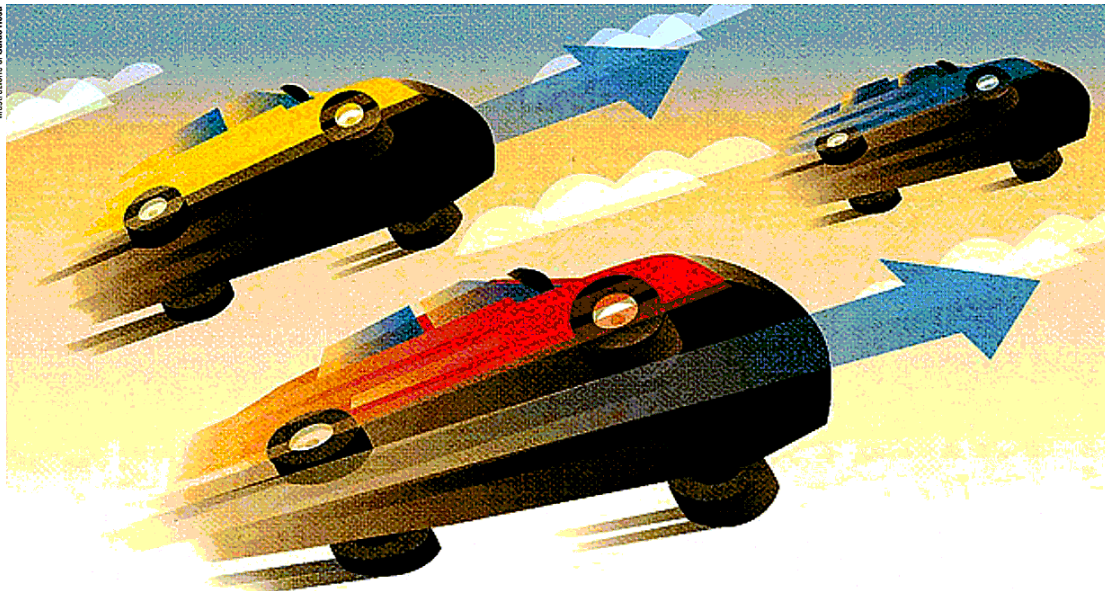
CORRIERE ECONOMIA

MERCATI, IMPRESE, FINANZA

Direzione, Redazione, Amministrazione, Tipografia Via Solferino 28, Milano 20121
Tel. 02.62.82.1 Servizio Clienti 02.63.79.75.10

C

Illustrazione di Guido Roca



L'auto corre su nuove strade

La crisi sembra alle spalle, ma tra digitale e sharing economy la sfida ora si fa più difficile

DI DANIELE SPARISCI

La macchina del tempo si è rimessa in moto. Archiviati gli anni della Grande Depressione a quattro ruote, dei fallimenti, delle fabbriche chiuse, le vendite di automobili corrono su ritmi elevati. Da trentatré mesi il mercato europeo non conosce freni, quello italiano festeggia aumenti a doppia cifra e vede rosa. A leggere l'economia dai dati motoristici ne uscirebbe il quadro di un Paese che ha messo il turbo, dove la ripresa non si aggrappa a uno zero virgola.

L'automobile è il secondo acquisto più importante dopo la casa, pesantissimo per le casse familiari; e allora come è possibile che un settore, senza incentivi statali, sia riuscito a risollevarsi da solo? Potere degli sconti e delle leggi della meccanica: con mezzi da antiquariato in garage non si circola più né fa affari chi al volante ci lavora. La crisi è stata devastante, le sue ferite sono ancora vive per quanto si preferisca non vederle. Dal 2008 il numero dei concessionari si è ridotto del 40%, quelli che hanno resistito sono usciti più forti se è vero che Federauto parla di ritorno all'utile della categoria nel 2016. Ma la strada

è ancora lunga e lastricata di incognite: in giro ci sono più di dieci milioni di vetture inquinanti e poco sicure, è uno dei «regali» della recessione che ha cristallizzato gli acquisti. Campagne e promozioni dei costruttori alimentano il ricambio, provvedimenti fiscali (provisori) destinati alle aziende (il «super ammortamento») aiutano a velocizzare il processo, quanto durerà? Esiste il rischio di un nuovo «boom»? In un momento di euforia certe domande non è elegante porle, ma il timore è concreto. Anche perché chi ora leva i calici lo fa per brindare a un mercato tornato sui livelli di vent'anni fa. La soglia normale dalle nostre parti è sui 2 milioni di pezzi l'anno (1,75 milioni la previsione per fine dicembre), entro il 2017 il viaggio nel tempo dovrebbe essere completo.

E poi? La tecnologia sta modificando rapidamente gli scenari, i costruttori devono adeguarsi fra sharing economy e guida col robot: l'auto sarà concepita come un hardware su cui aggiornare software per non restare disconnessi dal mondo. Noleggio a consumo — in stile car sharing —, vendita di servizi, «upgrade» a pagamento, queste le nuove frontiere di guadagno per chi prova a costruire un futuro diverso dalla logica dei volumi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi del mercato

Dopo società e imprese il ritorno dei privati: le due frecce della ripresa

DI ALESSANDRO MARCHETTI TRICAMO
A PAGINA II

Fenomeni

Noleggio e flotte: il settore cresce ancora (e pensa ad allargarsi)

DI MILLUCCI E SALVADORI
ALLE PAGINA IV E VI

Fabrizio Ruggiero (Ansa)

Strategie

Dai SUV alle familiari: lo stile «corporate» sale in cattedra

DI PAOLO LORENZI
A PAGINA XII

Nuova economia

Uber and company: la caccia agli alleati passa anche da qui

DI ALESSANDRO MARCHETTI TRICAMO
A PAGINA XIV

Travis Kalanick (Uber)

smau

TORINO 30 GIUGNO-1 LUGLIO 2016

SMAU: LA PIATTAFORMA DI MATCHING PER L'INNOVAZIONE E LO SVILUPPO DEL TUO BUSINESS

Startup e Fablab

Fabbrica 4.0

Smart Communities

Internazionalizzazione

Commercio e Turismo

Fatturazione Elettronica e Pagamenti Elettronici



LINGOTTO FIERE TORINO

Seguici su:

Ingresso gratuito previa registrazione obbligatoria su www.smau.it/torino16

Bilanci Bene i ricavi legati alle aziende (+8%). Ma va anche il business del «mordi e fuggi» in aeroporto

Noleggino Il motore gira bene E a bordo salgono i privati

Il fatturato a 5,5 miliardi. Oltre 10 mila contratti intestati a singoli

DI ANDREA SALVADORI

Archiviato il 2015 con un fatturato record, il noleggino auto continua a crescere anche nella prima parte dell'anno e cambia la sua offerta sul mercato alla luce della diffusione di nuovi modelli di utilizzo dei veicoli.

Lo scorso anno il giro d'affari del *renting* ha sfiorato i 5,5 miliardi di euro, in aumento del 5,7% rispetto al 2014. «Un risultato storico, determinato da un lato dall'abilità degli operatori del settore di presidiare in modo più incisivo il mercato, grazie ad un'offerta di servizi alla clientela più ampia e tarata sulle loro esigenze, dall'altro alla luce della graduale affermazione nella nostra cultura del concetto di utilizzo su quello di proprietà, come ben dimostra il boom del *car sharing*», spiega Pietro Teofilatto, direttore del noleggino a lungo termine di Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici aderente a Confindustria.

Oggi, infatti, gli operatori del noleggino hanno iniziato a proporre formule contrattuali meno standardizzate rispetto a qualche anno fa, con durate anche annuali se non semestrali. Così come alcune

realità del settore hanno aperto il loro business al corporate *car sharing*. «La distanza tra breve e lungo termine si va sempre più assottigliando — aggiunge Teofilatto —. La mobilità, anche grazie alla diffusione di soluzioni di telematica sempre più sofisticate, richiede oggi un utilizzo dell'auto molto più flessibile di un tempo. Nuove sfide si intravedono inoltre all'orizzonte: basti pensare alla possibilità del lancio delle auto senza conducente».

I dati

All'interno del *renting* la parte del leone spetta, in termini di ricavi, al lungo termine: il fatturato è cresciuto nel 2015 di quasi l'8%, sfiorando i 6 miliardi di euro, considerando, oltre ai poco più di 4,2 miliardi dell'attività di locazione, la rivendita dell'usato, un business da 1,6 miliardi anch'esso in forte sviluppo (+13,4%). La flotta dei veicoli

in noleggino a lungo termine è passata così da 546.000 a 585.000 unità, in aumento del 7%. Le aziende tra l'altro non solo hanno limitato la durata dei contratti, che negli anni della crisi era giunta a livelli mai toccati prima, ma hanno iniziato anche a richiedere veicoli di fascia più alta. «Il noleggino a lungo termine è stato capace, negli anni della crisi,

di sostenere il settore dell'auto. E ora, con i primi venti di ripresa, cresce e si posiziona come un'opzione di mobilità non solo per il suo target tradizionale, le grandi aziende, ma anche per le pmi e i professionisti — spiega Teofilatto —. Inoltre, di recente, gli operatori del *renting* hanno avviato politiche commerciali rivolte ai privati: i contratti stipulati con i cosiddetti codici fiscali sono già arrivati a quota 10.000 e sono destinati a continuare ad aumentare».

I numeri

Il giro d'affari del breve termine ha invece raggiunto nel 2015 quota 1,1 miliardi di euro, segnando un progresso sul 2014 del 4,9%, toccando anch'esso il suo record storico e superando così il livello pre-crisi. Le vendite hanno beneficiato soprattutto della ripresa dei flussi turistici avvertita nel corso dell'anno. Le agenzie situate presso gli scali aeroportuali hanno infatti garantito il 65% del fatturato complessivo e sono cresciute di oltre cinque punti percentuali. Inoltre, gli operatori hanno aumentato la loro capacità di intercettare la clientela attraverso i propri siti web: nel 2015 l'incremento del fatturato generato da clienti che noleggiano direttamente, senza intermediari,

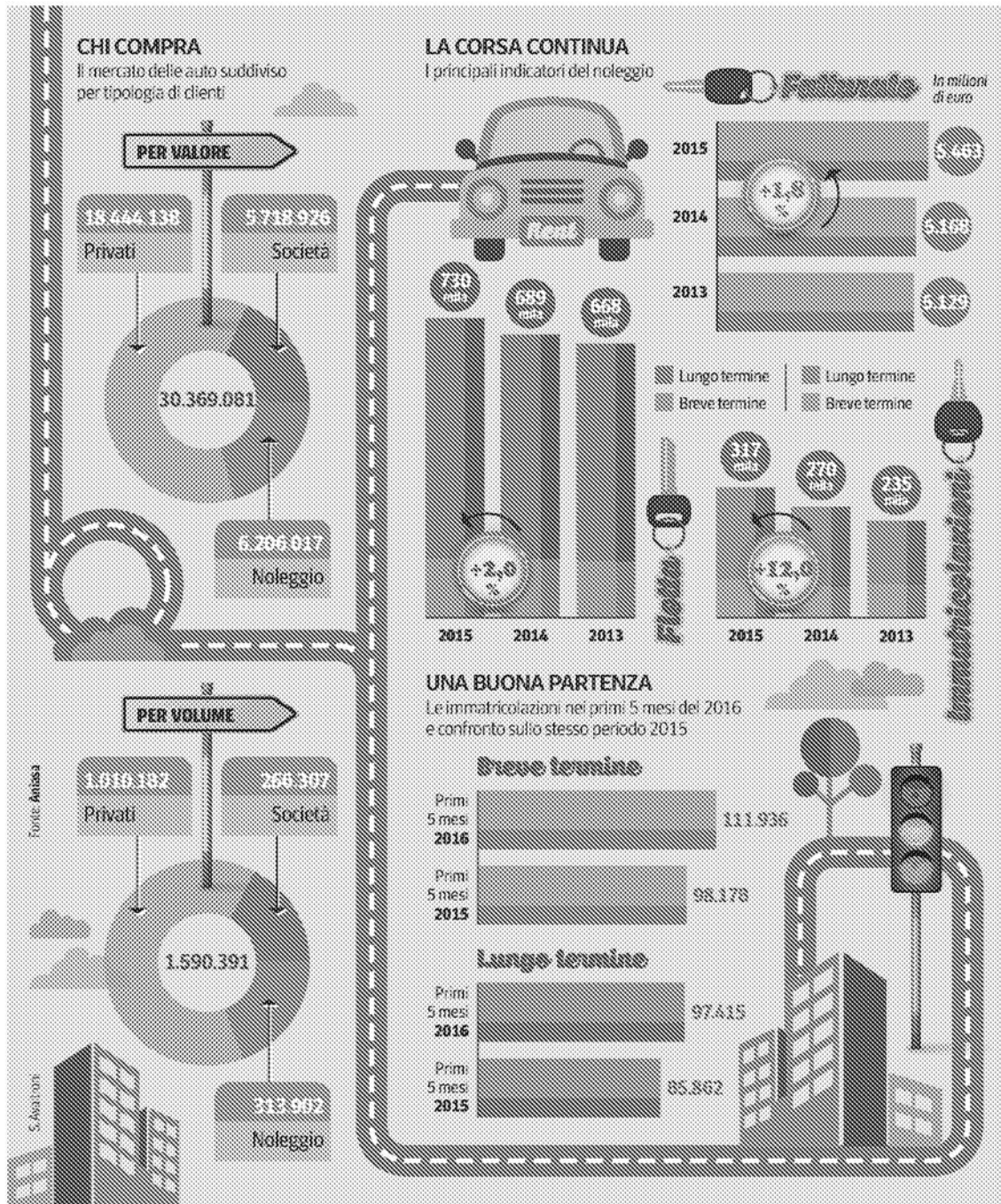
è stato infatti del 7,8%. Il trend positivo migliora inoltre nel primo trimestre 2016, con un giro d'affari pari a quasi 180 milioni di euro e una crescita del 7,9% rispetto ai primi tre mesi del 2015.

Il *renting* prosegue la sua corsa nei primi cinque mesi dell'anno. Grazie ad un mese di maggio segnato da un incremento del 39,7% delle immatricolazioni di nuove vetture, il consuntivo vede il comparto crescere nel periodo del 13,5%. La quota di mercato, pari al 23,7%, seppur in calo rispetto allo scorso anno, grazie alla ripresa degli acquisti di auto da parte dei privati, rimane comunque ben al di sopra del 20%, quella soglia considerata fisiologica per il noleggino. «Il complessivo a fine maggio è di 209.000 auto, con un trend in crescita del 13,8% e con stime di chiusura del 2016 a quota 320.000 immatricolazioni rispetto alle 317.000 del 2015», conclude Teofilatto.

Albert



Peso: 29%



Norme La deducibilità è di molto inferiore alla media europea. Il car sharing e le regole da uniformare

Tasse «Meno Fisco, più gettito»

Ruggiero (Aniasa): una zavorra che frena il mercato e anche le entrate tributarie

DI ANDREA SALVADORI

Da parecchi anni il settore dell'auto chiedeva a gran voce alle istituzioni un intervento per allentare la pressione fiscale. Una prima risposta è arrivata a fine 2015 con l'introduzione del superammortamento, la misura approvata nella legge di Stabilità 2016 che sostiene il rinnovo dei beni materiali strumentali, auto aziendali incluse, aumentando i valori ammessi in deduzione dalla base imponibile Ires e Irpef, rispettivamente per le imprese e i lavoratori autonomi. «Non si tratta di grandi agevolazioni, considerando la debolezza dell'economia. Scadranno a fine anno, ma possono offrire alle istituzioni uno spunto per considerare più attentamente

il settore e la sua funzione di volano della ripresa», commenta Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa.

Le opzioni

Il comparto dell'automotive si attende dunque che governo e Parlamento proseguano lungo la strada iniziata e mettano in atto politiche più incisive di alleggerimento della pressione fiscale. «Serve un salto di qualità, eventualmente introducendo sistemi di deducibilità dell'uso dell'auto-vettura anche per i privati. Per quanto riguarda l'auto aziendale, la nostra richiesta è che sia al più presto ripristinata la normativa in vigore prima del 2013 e sia, dunque, riportata la deducibilità dal 70% al 90% per i veicoli in pool e dal 20% al 40% per quelli in uso promiscuo ai dipendenti», spiega Ruggiero. Inoltre, alla fine del 2016 scadrà la proroga triennale concessa dal Consiglio europeo all'Italia per il mante-

nimento della detraibilità dell'Iva al 40% sui veicoli stradali. «In altri paesi Ue la percentuale arriva al 100%. E questo dovrebbe avvenire anche da noi. Solo grazie a interventi di questa natura, la fase di espansione che le flotte aziendali stanno vivendo, dopo il brusco stop del 2011 causato dalle politiche di contenimento dei costi messe allora in atto dalle aziende e da un fisco di certo poco amico, potrà proseguire con benefici non indifferenti anche per lo stesso erario».

Gli altri

Nel resto d'Europa, l'incidenza dell'auto aziendale sul mercato, ferma in Italia al 36%, è molto più elevata: si va dal 44% della Spagna sino al 65% della Germania con Francia e Gran Bretagna rispettivamente al 49% e al 54%. Aniasa, che dallo scorso anno ha accolto nelle sue compagnie associative anche gli opera-

tori del *car sharing*, guarda inoltre con attenzione al disegno di legge sulla sharing economy, in discussione in Parlamento, e alla possibilità dell'introduzione di un regime fiscale agevolato al 10%. «E' oggi opportuno che il legislatore consideri la trasformazione della mobilità in atto e si attivi per una riorganizzazione generale, per renderla efficiente e sostenibile dal punto di vista ambientale — aggiunge Ruggiero —. E servono leggi quadro che permettano alle società di car sharing di essere sottoposte ad una cornice legislativa unica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Aniasa Il presidente Fabrizio Ruggiero

Il minimo che si può fare è ritornare alle regole del 2012



Peso: 22%

Breve termine Aumenta la durata degli utilizzi: +9%. Fiumicino resta leader, a Ciampino il tasso di crescita più alto grazie alle low-cost

Fly & Drive L'auto riparte dall'aeroporto

Boom dei noleggi negli scali italiani, nel 2015 spesi 724 milioni di euro, in aumento del 5 per cento

DI BARBARA MILLUCCI

Il noleggio a breve termine ha spiccato il volo. Nel 2015, ha registrato un aumento del 5,4% del giro d'affari e del 5,7% del numero di noleggi all'interno degli scali aeroportuali. Il dato è di Aniasa - l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e servizi automobilistici di Confindustria - che ha analizzato lo stato di salute delle attività dei *rent-a-car* in particolare all'interno dei 37 principali aeroporti italiani. Se il settore, in generale nei primi tre mesi dell'anno, registra un +12% delle immatricolazioni (boom per le vetture Fiat 500L), ed un +8% in più del fatturato, è negli scali aeroportuali che il noleggio è letteralmente esploso.

Riscontri

I dati del 2015 confermano infatti un andamento positivo delle attività di noleggio a breve termine negli scali aeroportuali, con un fatturato di circa 724 milioni di euro (in crescita del 5% rispetto al 2014) ed un significativo aumento dei giorni di noleggio che hanno raggiunto quasi quota 19 milioni (+9%). In aumento anche la durata media degli affitti delle auto, che hanno contribuito a

determinare prezzi sempre più bassi e vantaggiosi (-4% rispetto all'anno precedente). Dati sicuramente incoraggianti se si pensa ai tanti disservizi che turisti e manager, una volta atterrati in Italia, hanno dovuto affrontare nei mesi scorsi, come la chiusura parziale di Fiumicino e dell'aeroporto di Bergamo. Analizzando però nel dettaglio i dati del *rent-*

a-car all'interno degli aeroporti nazionali e mettendoli in relazione con quelli più generali sul traffico passeggeri del 2015, emerge che la crescita dell'autonoleggio è stata solo in parte effetto del complessivo aumento dei passeggeri che nel 2016, secondo le previsioni Iata, cresceranno di un ulteriore 6%. Secondo quanto si legge, ogni giorno ben 8.466 passeggeri (oltre 352 l'ora) si sono rivolti ai desk dell'autonoleggio.

Crescite

«Le attività di noleggio hanno in realtà mostrato indici di crescita superiori al traffico passeggeri, a testimonianza della capacità degli operatori di intercettare e soddisfare le esigenze di mobilità turistiche e lavorative - afferma il segretario generale di Aniasa, Giuseppe Benincasa -. E se l'Italia ha beneficiato di un flusso turistico così importante, è dovuto anche al terrorismo che ha colpito altri paesi». Proprio sulla scia di questi numeri e in previsione di un ulteriore rafforzamento nel corso dell'anno, Aniasa con le principali compagnie di autonoleggio, intendono rafforzare ancor più la loro presenza all'interno dei terminal d'arrivo. «Stiamo lavorando con lo scalo di Napoli e la società di gestione di Firenze, che dovrà realizzare una nuova pista d'atterraggio, per riportare gli autonoleggi all'interno delle aerostazioni, offrendo così servizi con standard più elevati», precisa Benincasa. Le auto si prenotano

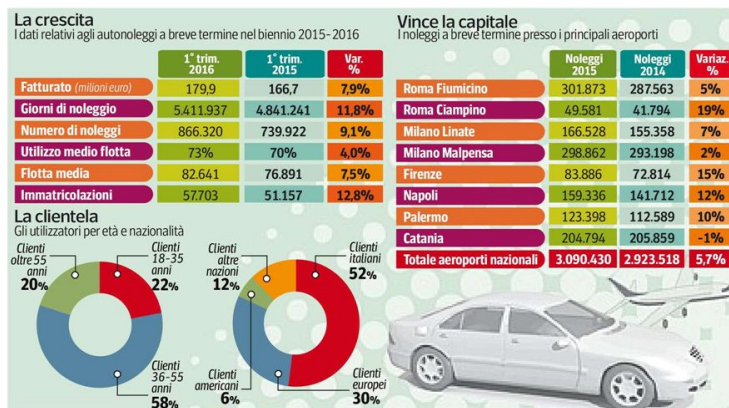
più sul web e senza intermediari: +7% rispetto allo scorso anno. L'altro forte *driver* della maggior domanda di noleggi rispetto al passato è stata la penetrazione del nolo breve presso nuovi clienti, specialmente

pmi. Ad affittare una macchina per brevi periodi sono inoltre sempre meno i giovani sotto i 35 anni che preferiscono modalità più snelle come il *car sharing*, mentre cresce ancora la fascia dai 35 anni ai 55 anni, che tocca quota 58%. Optano infine per una macchina per brevi periodi sempre più stranieri provenienti in aereo dall'Europa e dal Nord-America, segno di una domanda turistica che ha preferito il Bel Paese ad altre mete.

Pronti al «gate»

Sempre secondo il report Aniasa, lo scalo dove maggiormente si affitta una macchina per brevi spostamenti di lavoro e turismo è, ovviamente, Roma Fiumicino con oltre 3.000 mila noleggi, ma il tasso più alto di crescita si registra a Ciampino, sempre a Roma, scalo preferito dalle compagnie low cost, con un aumento del 19% raggiungendo così i 49.581 contratti. A Milano cresce di più Linate di Malpensa. Forti aumenti, anche se i numeri sono molto inferiori, a Firenze (+15%), Napoli (+12%) e Palermo (+10%). In leggerissima flessione Catania, che resta però lo scalo con il maggior numero di noleggi al Sud, oltre 200 mila, piazzandosi così al terzo posto assoluto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 40%

Prospettive In un anno il settore è cresciuto del 17 per cento

L'epoca del car sharing Occasione per le aziende

Semplicità d'uso, accessibilità, niente costi legati alla proprietà: perché la formula conquista anche le flotte

DI BARBARA MILLUCCI

Un tempo le imprese avevano solo due possibilità: acquistare un'auto o noleggiarla per lunghi periodi. Oggi il mercato è cambiato e le possibilità, grazie alle tecnologie, sono diventate infinite: si può prenotare il *car sharing free floating* (senza punti di sosta obbligatori) il *peer to peer* (tra privati) fino allo scooter o il *van sharing*, in sperimentazione a Roma.

A Monaco di Baviera, addirittura, il prossimo 16 luglio Hyundai debutterà con il primo *car sharing* con vetture ad idrogeno. Proprio la Germania, in Europa, è il paese con la maggiore attitudine alla condivisione, con quasi 800 mila utenti e oltre 13 mila auto in *car sharing* sul territorio, con una crescita del 37% solo negli ultimi 4 anni. Ma anche qui da noi qualcosa si muove. L'affitto di auto in condivisione è cresciuto di quasi il 17% l'anno, gli iscritti alle piattaforme di gestione logistica sono a quota 650 mila, con circa 11 milioni di noleggi

e quasi 4.500 mezzi in circolazione. Milano, con 323 mila utenti registrati e quasi 1.900 veicoli, resta la città dove si condivide di più, seguita da Roma e Torino. Ma se la condivisione piace così tanto è perché il *vehicle sharing* conviene. Niente bollo, assicurazione, benzina, garage, né costi di manutenzione. L'automobile non è vista più come un investimento difficile da sostenere, ma un servizio a cui ricorrere in caso di necessità, sia per motivi di business o di leisure. La semplicità del servizio, la facile accessibilità attraverso le nuove tecnologie e la diffusione capillare sul territorio, sono i motivi per cui in molti, a partire dalle aziende, preferiscono sbarazzarsi delle auto di proprietà. La conferma arriva da una ricerca di *Top Thousand*, secondo cui il 20% delle aziende mette a disposizione del proprio personale i servizi di sharing pubblico e quasi il 50% fa ormai ricorso al *car sharing* aziendale o al *corporate car sharing*.

Asse Milano-Roma

Tra gli operatori pronti a sbarcare sul mercato *business* c'è *Share 'n go*, il *car sharing* elettrico con tariffe personalizzate, nato da un'idea di Alfredo

Bacci, ingegnere Fiat, ed Ettore Chimenti, ex Piaggio. «Lo *sharing* aziendale è uno dei business su cui punteremo in futuro e stiamo sviluppando una piattaforma *ad hoc* — afferma l'amministratore delegato di Cs Group, Emiliano Niccolai —. Iniziative simili sono in procinto di nascere in casa BMW, Toyota, Nissan e Volkswagen. L'obiettivo per il 2016 è arrivare a una flotta di 1.600 veicoli, dai 300 con cui siamo partiti lo scorso anno». La società *green* sbarcherà a breve a Napoli e Bologna. Car2go, controllata al 100% da Daimler Ag, continua invece a rastrellare clienti (oltre 4.500) in attesa di un aumento della flotta. «Ci sono sempre più banche clienti nell'area milanese» dichiara Giovanni Maistrello, *National key account manager*.

Sguardo a Sud

Guardano invece a sud sia Guidami, società di *car sharing* controllata da Acì Global, che Enjoy, con un servizio di *scooter sharing* a Roma contro il traffico. Sempre nella capitale, si potrà respirare un'aria più pulita grazie ai nuovi *van sharing* elettrici di Roma Servizi, Nissan ed Enel. Il furgone elettrico giapponese, ricaricato tramite una co-

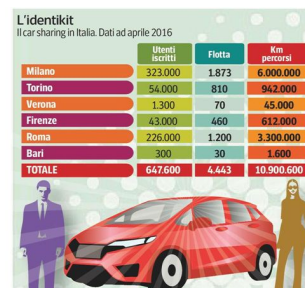
lonnina Enel alimentata con energia rinnovabile, potrà circo-

lare nella Ztl, senza inquinare. Imprenditori e artigiani potranno così consegnare merci o trasportare carichi in maniera ecologica in centro storico. Se l'esperimento riuscirà, il servizio si estenderà anche nel resto d'Italia.

«La formula *pay-per-use* guidata — spiega Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa — è oggi frenata dalla burocrazia e da una normativa ferma al palo che non disciplina le nuove forme di mobilità». Pensiamo alla macchina che si guida da sola che si potrebbe far trovare sotto casa quando serve. Gli operatori chiedono al più presto un regime fiscale agevolato al 10% inserendo il *vehicle sharing* tra i servizi di pubblica utilità. Mentre Niccolai va oltre: «va defiscalizzata l'energia per la mobilità e gli investimenti d'immobiliaristi e proprietari dei parking. E bisogna coinvolgere Regioni e ferrovie nella creazione di *mobility hub* per favorire l'intermodalità treno-auto elettriche, trasformando i bonus per la demolizione di vetture euro zero in minuti di *car sharing*».

Sono oltre 650 mila gli italiani iscritti alle piattaforme che gestiscono i noleggi

Minuti di servizio possono incentivare la rottamazione di vetture Euro Zero



Peso: 39%

Digitale Studio di Deloitte sui dispositivi di connessione. Su una flotta di 730 mila macchine a noleggio, li utilizzano oltre 100 mila

Auto Piace «intelligente» È più efficiente ed evita le frodi

Il 90% ha realizzato app per la prenotazione e l'utilizzo dei servizi
Cresce l'attenzione per gli strumenti di controllo dello stile di guida

DI LUCIO TORRI

Aumento della sicurezza su strada, ottimizzazione della gestione della flotta, accrescimento del valore del veicolo al termine del contratto. Sono i principali vantaggi riconosciuti dagli operatori di noleggio ai dispositivi di connessione dell'auto. Solo per quanto riguarda il *renting*, alla fine del 2015 erano oltre 100mila, su una flotta di circa 730mila, i mezzi in circolazione dotati di questi dispositivi.

Secondo la ricerca «Connected Car Renting», condotta da Deloitte con il coinvolgimento di 34 società del noleggio in rappresentanza del 95% del mercato nazionale, il 90% del campione ha già realizzato, o lo farà nel prossimo futuro, un'applicazione per la prenotazione o l'utilizzo dei propri servizi di noleggio. I clienti, poi, prestano molta attenzione agli strumenti che permettono di controllare lo stile di guida dei propri dipendenti e collaboratori: nove imprese su dieci, spiega Deloitte, vedono infatti in termini positivi la possibilità di introdurre meccanismi che premiano o penalizzano l'autista sulla base del comportamento di guida. E il 100% del campione ritiene strategica l'installazione di un device da interrogare in fase di pre-istruttoria autorizzativa sugli interventi in officina, al fine di contrastare le eventuali frodi.

Rimane, invece, limitato il ricorso agli antifurti hi-tech: riguarda meno del

30% dei veicoli, così come d'altronde le scatole nere. Il 50% degli operatori dichiara, infine, che i clienti appartenenti ad aziende di grandi dimensioni mostrano un alto livello di interesse al tema *connected car*, mentre il 57% ritiene che la pubblica amministrazione abbia ancora un basso livello di attenzione alla questione veicoli connessi.

«La diffusione delle cosiddette auto intelligenti è sempre più capillare all'interno delle flotte aziendali — commenta

Alessandro Torchio, head of consulting Cvo di Arval Italia —. Questi veicoli contribuiscono a rendere le flotte più efficienti e ad aumentare la soddisfazione degli autisti: la multimedialità e l'assistenza alla guida garantiscono un miglioramento dei comportamenti alla guida e, quindi, una maggiore sicurezza, oltre ad un'ottimizzazione dei costi di gestione della flotta».

Relazioni

La relazione tra operatori del noleggio e le aziende delle telecomunicazioni si fa, dunque, più stretta. Enjoy, la società operativa nel car e nello scooter sharing, ad esempio ha deciso di installare dalla scorsa settimana su tutte le auto in circolazione a Catania (la città siciliana è la quinta dove il servizio di Eni è stato lanciato, la prima nel Sud Italia) un dispositivo telematico messo a punto da Vodafone Automotive, la società di Vodafone Italia operativa nella forniture della telematica di bordo. Il sistema raccoglie i dati del veicolo e consente di verificarne il corretto utilizzo stabilendo la dinamica di eventuali sinistri.

Il servizio sarà via via installato su tutta la flotta Enjoy. «La tecnologia si

presenta come fattore dominante un po' in tutti i settori, automotive e noleggio compresi: le potenzialità sono enormi, le prime applicazioni incoraggianti; poi ognuno si giocherà la propria partita che, se vinta, garantirà un vantaggio competitivo non indifferente», afferma Giovanni Orlandini, amministratore delegato di Car Server. L'azienda emiliana ha sviluppato una app che offre agli autisti una serie di servizi operativi e informativi. È possibile inoltrare richieste di interventi e prenotare riparazioni, visualizzare la rete di filiali e centri assistenza, avere a portata di mano i numeri utili anche in modalità offline. «Una soluzione rapida ed efficace accessibile da smartphone e tablet, scaricabile gratuitamente dagli store Google e Apple. Stiamo inoltre sviluppando piattaforme web e configuratori d'auto, oltre a lavorare per la digitalizzazione della documentazione», continua Orlandini.

L'offerta telematica di Leasys, la società di noleggio a lungo termine di Fga Capital, è stata invece pensata a seconda della tipologia di cliente. «I veicoli delle nostre flotte possono essere dotati di dispositivi di telediagnosi e info-mobilità grazie alle soluzioni della linea I-Care. Queste sono strutturate in pacchetti differenti: "smart" per piccole aziende, professionisti e privati, "tracking" per gli operatori b2b; e "advanced", per medie e grandi aziende — spiega Dice Ubaldo Della Penna, responsabile commerciale di Leasys —. I clienti possono così avere, in tempo reale, garanzia di sicurezza per gli autisti e veicoli efficienti e monitorati, con la possibilità di prevenire furti, guasti o malfunzionamenti, e intervenire in caso d'imprevisti».

Non sfondano ancora gli antifurti hi-tech (sono meno del 30% dei veicoli) e le scatole nere



Tech Larry Page: Google è molto impegnata nell'auto connessa



Peso: 52%

LA TECNOLOGIA A BORDO

Quota delle flotte aziendali in cui sono installati antifurto e scatole nere



L'INDICE DI GRADIMENTO

La quota di chi è mediamente soddisfatto dei servizi offerti da antifurti e scatole nere



UNO SGUARDO AL FUTURO

Quali sono gli orientamenti per l'uso della tecnologia

■ Si ■ No

Installazione di un device legato al contratto più che al veicolo



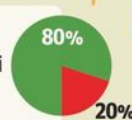
Un riconoscimento (bonus malus) al cliente driver/azienda più o meno virtuoso attraverso un'analisi del comportamento alla guida



Installazione di un device da interrogare in fase di preistruttoria autorizzativa sugli interventi in officina, per contrastare il rischio di frodi



Utilizzare informazioni del device connesso a una carta carburante per un'analisi sull'adeguatezza dei consumi della flotta



LE PREFERENZE

Le funzioni di maggior interesse per il cliente driver/azienda

- 1 Sicurezza/emergency call
- Valutazione dello stile di guida
- 2 Diagnosi da remoto
- Tutela del fenomeno furti
- 3 Monitoraggio dei consumi
- Ottimizzazione dei percorsi (esigenze turismo, flotte operative/commerciali)

s.f.

Fonte: Deloitte-Aniasa



Peso: 52%