

OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Con la scarsità di auto sul mercato, aumenta la loro permanenza nelle flotte. Che necessitano così di una – se possibile – maggiore attenzione per manutenzione e ripristino di questi mezzi. Sempre più tecnologici

di Pietro Teofilatto

Gestire una flotta di 1.250.000 veicoli, con una percorrenza totale di 27 miliardi di chilometri anno, e rapportarsi ad una clientela di 250.000 soggetti tra aziende, PA e soggetti privati è un bell'impegno per le aziende di noleggio. E se si aggiungono i 450.000 veicoli immatricolati da approntare e consegnare ed i 300.000 usati da controllare prima della messa in vendita (dati 2022), si comprendono meglio le opportunità di business che ruotano intorno al mercato del noleggio per i comparti della attività di manutenzione/riparazione e della componentistica.

Anche nel 2022 la nota carenza di offerta non ha garantito agli operatori del noleggio la disponibilità di un numero adeguato di veicoli, aumentando la permanenza in flotta ed un calo delle vendite di usato. Per le vetture a lungo termine il periodo medio è arrivato a 47 mesi, mentre nel breve è di oltre 16, un aumento del 60% rispetto ai livelli pre-pandemia. E la maggiore anzianità media del circolante noleggio richiede una ancora più attenta attività di control-

lo e manutenzione, in cui la valenza professionale deve essere alta.

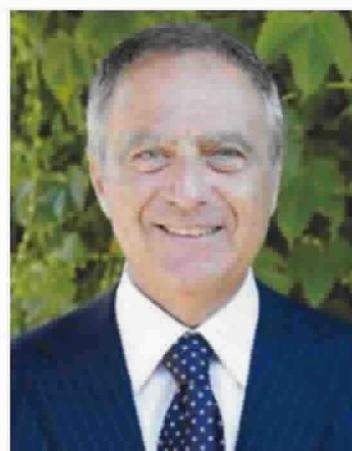
COME IL NOLEGGIO "DIALOGA" CON L'AUTORIPARAZIONE

La sinergia e l'interazione tra il noleggio e la filiera dell'autoriparazione mette in relazione due tra i settori automotive più rilevanti, per il numero degli operatori impegnati, per il fatturato, soprattutto per i valori di know how e di livello tecnologico e professionale impegnato.

Per le società di noleggio la filiera dell'autoriparazione ha un supporto fondamentale, non solo di presenza sul territorio, ma anche di fedeltà alla mission aziendale, di erogazione di servizi di qualità, e, dunque, di motore della *customer satisfaction* e della fidelizzazione dei clienti.

E certamente su questo aspetto il noleggio si avvale della capillarità sul territorio di centri di autofficina e meccatronica, carrozzerie, assistenza pneumatici, distribuzione ricambi e che offrono il proprio servizio costantemente, siano essi emanazione delle reti dei *dealer*, di reti organizzate e network strutturati in forma indipendente.

Attraverso l'attività di questi centri, un totale di oltre 30.000 punti, i clienti del NLT riscontrano qualità del servizio e prontezza di intervento, compresi quelli di manutenzione straordinaria e di emergenza. Con



Pietro Teofilatto, Aniasa

i volumi di flotta e di percorrenza citati i numeri sono elevati. Parliamo di 2.100.000 operazioni di manutenzione e di 1.500.000 interventi di soccorso effettuati ogni anno sulle nostre strade.

MANUTENZIONE E TELEMATICA

Tra le voci più rilevanti nei costi di gestione della flotta vi è quella della manutenzione. Attività cui nessuna azienda può sottrarsi e che, negli ultimi anni, ha subito una radicale trasformazione. I costi della mancata manutenzione e di una scarsa sicurezza pesano sui bilanci. Meno danni e meno incidenti significano meno spese. Sicurezza e manutenzione si rivelano quindi strategia proattiva per efficientare la spesa di

Flotte noleggio e officine

Rete officine	30.000
Percorrenza km flotta noleggio	27 miliardi km/anno
Operazioni di manutenzione	2.100.000
Interventi di soccorso stradale	1.600.000

Fonte: ANIASA

FOCUS

AFTERMARKET

gestione del parco. Lo sviluppo della telematica ha reso concreto ciò che fino a pochi anni fa sembrava difficile: la possibilità cioè di prevedere danni e malfunzionamenti dei veicoli, evitando fermi imprevisti grazie alla manutenzione predittiva, e di ridurre drasticamente gli incidenti, anche attraverso la formazione dei driver sul corretto utilizzo degli Adas.

La manutenzione predittiva sfrutta le potenzialità dei dispositivi telematici a bordo di oltre 900.000 veicoli NLT. L'analisi e l'informativa dei dati raccolti dalle centraline, aumenta il valore del servizio e riduce i rischi connessi a potenziali malfunzionamento del veicolo. Non si parla più dunque di interventi a posteriori, ma di una manutenzione che, più che risolvere i problemi, li evita.

RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI

Da prassi, le società di noleggio provvedono alla manutenzione dei veicoli senza costi aggiuntivi per il cliente, con alti standard di efficienza e le più celeri tempistiche. Il settore avverte l'importanza del tema componentistica/manutenzione, in quanto l'utilizzazione di ricambi originali e di prodotti compatibili alimentano il mercato automotive attraverso componenti

Permanenza media nelle flotte a Breve Termine (mesi)				
	2019	2020	2021	2022
Autovetture	10,3	12,8	14,5	16,6
LCV	19,4	20,4	20,7	19,4

Fonte: ANIASA

Il mondo dell'assistenza veicoli	
83.000	officine di autoriparazione distribuite in Italia
43.000	officine di meccanica motoristica
4.500	officine dei concessionari auto
6.700	installatori e riparatori di pneumatici
35	miliardi di € la spesa per la manutenzione e riparazione veicoli

Fonte: Osservatorio Autopromotec

di qualità che coinvolgono l'intera filiera, oggi molta attenta alle nuove normative in materia di distribuzione selettiva e di standard qualitativi dei componenti.

Al fine di ottimizzare i costi, non sempre le società di noleggio, almeno quelle non captive, utilizzano per la propria flotta la rete ufficiale dei concessionari. Questo non significa abbassare gli standard di qualità. La ricerca di ricambi equivalenti e di manutentori indipendenti è un'attività che, svolta con serietà e in osservanza dei requisiti qualitativi richiesti, non va considerata di mero saving, bensì una valida ricerca di collaborazione con la rete di officine, affinché si crei una partnership che

tuteli la qualità delle manutenzioni e quindi del servizio di noleggio. La normativa di riferimento nel settore è nota come BER (Block Exemption Regulation, Distribuzione Selettiva) e prevede elementi a tutela della completa concorrenzialità tra le aziende, consentendo al consumatore di servirsi dell'officina di fiducia, indipendente o autorizzata, scegliendo ricambi ed attrezzature originali o equivalenti. Ad aprile scorso l'attuale Regolamento 461/2010, evoluzione del precedente 1400/2002, è stato prorogato fino al 31 maggio 2028. La Commissione EU ritiene infatti che non ci sia ancora un mercato completamente concorrenziale nell'attività del post-vendita e dei ricambi.



Auto 180

Si innalza il livello di qualità e professionalità nel mondo delle officine e della manutenzione. Auto 180, rete di quasi 100 carrozzerie professionali e multiservice, ha organizzato a giugno scorso un momento di confronto con gli operatori della riparazione e delle istituzioni sui temi della sicurezza e della riparazione in conformità. Al Museo Storico Alfa Romeo di Arese, filiera automotive, assicurazioni, associazioni ed operatori specializzati si sono confrontati sulla valenza del ricambio come valore aggiunto della riparazione. Un contesto in cui il Politecnico di Torino sta affiancando i vari soggetti, condividendo la panoramica del mondo dell'autoriparazione in forte cambiamento tecnologico nell'esigenza di distinguere e valorizzare le aziende virtuose.

FOCUS

AFTERMARKET

Focus dati

Il 2022 ha segnato una ripresa per l'aftermarket in Italia, come dimostrano i dati dell'indagine annuale dell'Osservatorio Autopromotec sulla spesa per la manutenzione e la riparazione delle auto. Dopo il periodo di crisi dovuto alla pandemia, sembra che gli italiani stiano tornando ad investire nella cura dei loro veicoli, con una spesa totale di 35,3 miliardi di euro, un livello superiore a quella del 2019.

L'indagine della principale rassegna internazionale di attrezzature per le officine e l'aftermarket, evidenzia che la ripresa dell'attività delle officine (+17% rispetto all'anno precedente) è fattore chiave per l'aumento della spesa di manutenzione e riparazione. Parallelamente si è verificato un aumento dei prezzi del +4,1% dei costi dei materiali e dei servizi, come in molti altri settori industriali.

OFFICINE E RICAMBISTI AL BIVIO

La proroga darebbe alla Commissione EU più tempo per decidere sulla regolamentazione della libera concorrenza tra Costruttori auto e IAM (Independent Aftermarket). I primi ripongono forti interessi nel post-vendita e con le auto elettriche e connesse diventa prioritaria la definizione di regole chiare, che tutelino l'autoriparazio-

ne indipendente e la distribuzione dei ricambi. Con le auto sempre più tecnologiche e progettate in-house dai Costruttori, c'è il rischio che i riparatori indipendenti siano estromessi dalla riparazione aftermarket. Le Case potrebbero sfruttare la garanzia di 8-10 anni sulle batterie dei veicoli elettrici per impegnare le officine ad usare ricambi originali o i clienti a fare i tagliandi solo nella rete ufficiale.

E' da rilevare che l'evoluzione normativa sulle zero emissioni di CO2 al 2035 causerà la progressiva sparizione di intere famiglie di prodotti. Le aziende interessate dovranno reinventarsi su altre linee di business: uno sviluppo interessante ruoterà intorno alle batterie, ai sistemi di alimentazione e dei componenti annessi.

Qui il noleggio aprirebbe uno skyline per i player dell'aftermarket, facendo emergere un business, che permetterebbe all'autoriparatore di misurarsi con la tecnologia che sempre più caratterizzerà l'identità dei nuovi veicoli.

Auto elettrica e aftermarket possono

interagire tramite riparazione o sostituzione di singole celle o moduli e la riparazione/manutenzione della sensoristica e del sistema di raffreddamento. Il post vendita potrà intervenire anche nella rigenerazione delle batterie, operazione virtuosa dal punto di vista ambientale, e fare da tramite per il trattamento di fine vita. Un coefficiente d'innovazione che apre le porte a nuovi interventi come diagnosi predittiva, realtà aumentata, telediagnosi ed altre tecniche, su cui oggi si testa la competitività di un'officina, e, soprattutto, alle flotte aziendali, interessate alla manutenzione di veicoli all'avanguardia tecnologica. Risulteranno fondamentali gli operatori qualificati, officine multiservizio affiliate a network importanti. Parametri che il mondo del noleggio tiene in considerazione nel momento in cui seleziona le strutture di assistenza sul territorio. La partita, dunque, non si gioca sulla linea di demarcazione tra OES e IAM, bensì sul terreno dell'efficienza e della professionalità lavorativa.

La telematica sempre più a bordo delle flotte

