

FLOTTE IN TEMPI DI COVID

Il futuro che ci aspetta

a cura di
Davide Gibellini

L'attuale periodo storico di incertezza sociale ed economica sta spingendo le aziende a una valutazione degli impatti presenti (e soprattutto nel medio termine) e a una revisione profonda delle previsioni e delle relative strategie.

Come si inserisce la mobilità aziendale in questo scenario?

Escludendo il personale e i costi di produzione, la mobilità aziendale si posiziona sempre nelle prime tre voci di spesa per ogni azienda. L'importanza della flotta, tuttavia, va ben oltre il puro valore economico: l'auto aziendale è strumento di lavoro e, spesso, elemento di benefit; il veicolo commerciale abilita il business aziendale e, sempre più grazie alla tecnologia, innova il modello di business e porta efficienza. In un periodo di crisi economica risulta quindi fondamentale puntare a razionalizzare i costi e ottimizzare l'utilizzo degli asset, garantendo gli opportuni livelli di sicurezza per i driver. I principali noleggiatori hanno aderito all'iniziativa di Flotte&finanza: una visione sintetica e completa dei principali aspetti chiave (scenario, esigenze aziendali e proposte del mercato) per offrire ai fleet manager e al management un contributo concreto alle loro valutazioni.



Davide Gibellini è fra i principali esperti e ricercatori di auto aziendale in Italia. Dopo diverse esperienze manageriali presso importanti aziende multinazionali, dirige dal 2008 GR ADVISORY, società indipendente leader nella ricerca, consulenza e advisory in ambito mobilità aziendale.



Poco più di un milione di vetture immatricolate nel 2020: di fatto la metà rispetto allo scorso anno. L'attuale stima, da verificare alla luce del recente termine del lockdown e soprattutto degli incentivi attesi a sostegno del settore, porterebbe il mercato auto a un livello notevolmente inferiore anche alla crisi del 2012. I dati del mercato auto europeo diffusi dall'Accea (l'Associazione europea dei costruttori) parlano chiaro: nel primo quadrimestre le immatricolazioni sono risultate pari a 3,35 milioni, quasi il 40 per cento in meno rispetto al corrispondente periodo del 2019. Nel solo mese di aprile Ue+Efta (compreso il Regno Unito) sono risultate pari a 292mila unità, quasi l'80 per cento in meno rispetto a un anno fa.

Il mercato italiano registra una crisi senza precedenti: nei primi cinque mesi del 2020 le nuove immatricolazioni si sono dimezzate (451mila rispetto a 910mila, dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti).

L'emergenza Coronavirus ha richiesto a tutti una modifica sostanziale nelle abitudini private e sociali, e quindi anche



ALBERTO VIANO
"Incrementare la flessibilità dei contratti, incrociare la domanda di mobilità individuale, contribuire alla riduzione della CO₂"

senta meno del 3 per cento del circolante complessivo, ha invece una vocazione prevalentemente Business: la componente 'Privati', seppure in forte sviluppo, rappresenta infatti oggi solo il 6 per cento della flotta complessiva in NLT. Gli effetti della crisi sono stati de-

cisamente più contenuti in questo comparto (interruzione consegne e immatricolazioni), ma la flotta nel complesso è rimasta pressoché invariata, e la drastica riduzione dei veicoli circolanti e delle percorrenze ha portato benefici (minore usura e riduzione dei costi assicurativi).

"Esiste un grande punto interrogativo" - commenta **Paolo Ghinolfi, Amministratore Delegato di SIFÀ**, "su cosa succederà: ci sono previsioni divergenti sugli scenari che si delineano a seguito delle riaperture, ma la vera incognita riguarda cosa sarà la nuova normalità. Lo *smartworking* (con la sua forte diffusione e il buon riscontro) è la variabile più significativa".

Le esigenze delle aziende

L'incertezza economica e le modifiche nel nostro modello sociale conosciuto hanno colpito le aziende.

Il lockdown, le restrizioni ai viaggi, il forte abbassamento dei prezzi del petrolio, le modifiche alle spedizioni e alle importazioni influenzano la normale operatività. La situazione è molto differenziata. Alcune aziende non hanno registrato una diminuzione della mobilità in quanto erogano servizi indispensabili: telecomunicazioni, energia, informazione, tecnologie biomediche, trasporto di generi alimentari e merci. Tuttavia, per la maggior parte delle aziende, al netto del forte risparmio sui carburanti, il costo della flotta (auto e veicoli commerciali) è rimasto invariato nonostante il grande sottoutilizzo.

"Nella fase di lockdown la flotta circolante", spiega **Alberto Viano, Amministratore Delegato di LeasePlan**, "si è attestata al 35 per cento: ha richiesto e usufruito di servizi di assistenza nella nostra rete di *service point*, che ha garantito una copertura pari a circa il 30 per cento".

L'avvio della Fase 2 non ha ovviamente coinciso con un ritorno ai precedenti livelli di mobilità aziendale. Le aziende



PAOLO GHINOLFI
"Il legislatore dovrebbe confrontarsi con l'industria della mobilità, scongiurando il rischio di progettare manovre scollate dalla realtà"

di mobilità: la domanda di spostamenti è drasticamente scesa, l'offerta si è adeguata e la produzione ha seguito a ruota.

Il settore auto in Italia è particolarmente importante: rappresenta

più del 10 per cento del PIL, conta circa 1,2 milioni di addetti (impiegati diretti, servizi e componentistica) e genera il 20 per cento degli incassi erariali totali (quasi 80 miliardi di euro all'anno). I comparti industriali più duramente colpiti sono quelli legati alla produzione e commercializzazione di auto (produttori, componentistica, concessionarie) o servizi prevalentemente 'Retail' (noleggio a breve termine, *sharing mobility*, *service shop* in generale). Il comparto del noleggio a lungo termine, che ha raggiunto il 25 per cento dell'immatricolato, ma rappre-

I bisogni delle aziende riguardo la mobilità aziendale

BREVE TERMINE 3-6 MESI	MEDIO TERMINE 6-12 MESI	LUNGO TERMINE PROSSIMI ANNI
• Riduzione Costi	• Flessibilità	• Supporto per le scelte strategiche
• Sospensione/dilazione pagamenti	• Nuove forme contrattuali	• Revisione car list & green
• Spostamento decisioni importanti attraverso proroghe contrattuali	• Dimensionamento del parco	• Integrazione e intermodalità
• Sicurezza per i driver	• Revisione processi/regole di mobilità	• Sharing & elettrico

hanno però necessità immediate (ottimizzazione dei costi e operare da subito in sicurezza) e fabbisogni di medio termine (dimensionamento del parco, nuove formule di mobilità, revisione dei programmi di innovazione). Gli obiettivi a lungo termine saranno sostanzialmente rivisti, includendo il 'congelamento' dei nuovi progetti di sviluppo e dei programmi pilota. Stabilizzare l'azienda, rivedere i numeri e guardare avanti rappresenta il passo successivo. Quale sarà l'impatto sul fatturato? E sul fronte dei costi? Ci sono fattori che un'azienda non può controllare, laddove altri possono essere cambiati per fare la differenza. Dati e metriche sulla flotta aziendale sono oggi un supporto importante per il *management* nella comprensione dei trend e per individuare il percorso più adatto per superare la fase di incertezza. Quanti e quali veicoli compongono la flotta? Come vengono guidati? Dove? Tutti i veicoli sono utilizzati? In un periodo di recessione la cosa più importante per operare in maniera efficiente in termini di costi è avere il pieno controllo dell'utilizzo degli asset. Questa operazione comprende la redazione di un bilancio delle attività, lo studio delle visite ai clienti e l'osservazione di come i veicoli supportano gli utilizzatori. Soprattutto per le aziende che devono affrontare misure di austerità o ridimensionarsi, sono necessarie informazioni mirate e accurate per prendere decisioni sulla direzione da seguire per la flotta aziendale in quattro aree chiave: monitoraggio e ottimizzazione dei costi, reale utilizzo degli asset, integrazione all'interno del business, sicurezza.

Noleggiatori influencer

"C'è una grande incertezza generale", spiega **Štefan Majtán, Direttore Generale di Arval**; "le aziende chiedono principalmente la proroga dei contratti esistenti, in modo da poter posticipare le decisioni più importanti, dopo aver meglio compreso le nuove dinamiche dei loro business. A seguito della riapertura di molti settori ci aspettiamo che le aziende tornino a programmare lo sviluppo della propria flotta". "Dovremo contribuire", aggiunge **Viano (LeasePlan)**, "alla richiesta di maggiore efficienza e produttività delle imprese: incrementando la flessibilità dei contratti, incrociando la domanda di mobilità individuale, domanda che prevediamo in aumento, e supportando l'obiettivo della riduzione delle emissioni".

Regna una forte incognita anche sui programmi *green* di molte aziende. "Il mercato", commenta **Andrea Castronovo, Presidente di Alphabet**, "ha dimostrato di reagire solo attraverso il supporto di incentivi, recependo meglio quelli sull'utilizzo rispetto a una agevolazione iniziale. I veicoli elettrici o ibridi sono energeticamente efficienti su percorsi urbani o suburbani. Sia sul fronte aziendale che su quello privato gli spostamenti e le consegne all'interno di città medie e grandi potrebbero facilmente evolvere verso l'elettrico, laddove spostamenti e trasporti a medio e lungo raggio non appaiono al momento idonei. Sempre di più sarà premiante un approccio orientato al TCO: il risultato delle analisi indicherà dove è ragionevole il passaggio a elettrico o ibrido".

"Cambieranno probabilmente anche alcune modalità di accesso ai veicoli", avverte

Majtán (Arval), "attraverso un maggiore ricorso a soluzioni di medio termine, più flessibili e che possono anche consentire alle aziende di rinviare le scelte di più lungo periodo". "È lecito attendersi", chiosa **Alberto Grippi, CEO di Leasys**, "che le aziende operanti nei settori maggior-

mente colpiti intendano mettere in atto misure di riduzione costi, fra cui la revisione dei modelli o il prolungamento del periodo di noleggio. Questa necessità di esprimere maggior efficienza dalla propria flotta aziendale porterà i clienti in proprietà a riconsiderare la loro strategia: il noleggio abilita infatti un migliore *total cost of ownership*". Il senso di direzione della trasformazione secondo **Gianni Granata, Direct Sales Director di Volkswagen Financial Services**, non è univoco: "Le percorrenze diminuiscono, ma gli utilizzatori aumentano, a seguito di un maggior uso delle auto a scapito di mezzi pubblici e treni. Anziché utilizzare la proroga (che sottende anche un invecchiamento della flotta e una minore in-



ANDREA CASTRONOVO
"Sarà premiante un approccio orientato al TCO: il risultato delle analisi indicherà dove è ragionevole il passaggio a elettrico o ibrido"



GIANNI GRANATA
"Proroga? Consigliamo ai fleet manager di utilizzare lo strumento della matrice, favorendo al contempo un rinnovo del parco"



ALBERTO GRIPPO
"Il fattore economico potrebbe incidere sulle scelte del cliente, portandolo a rivalutare l'acquisto a favore di un contratto di noleggio"

Le risposte dei principali noleggiatori ai bisogni e alle richieste delle aziende



- **Sottoscrizione del contatto paperless**
- **Driver App** completa e con molte funzionalità senza contatto fisico (tagliando, multe, carro attrezzi, auto perizia in caso di incidente)
- **Alphabet Care** - Al verificarsi di alcuni eventi personali importanti (nascita di un figlio, divorzio, perdita lavoro...) è consentita l'uscita dal contratto senza penalità
- **Alpharent** - Mobilità aggiuntiva temporanea con flessibilità in ingresso (durate) e in uscita (penali)
- **Safe delivery** - In tutti i Service point e i dealer BMW, anche sul veicolo sostitutivo



- **Estensioni contrattuali**
- **Mid-Term** (noleggio da 1 a 24 mesi) e prodotti flessibili
- **Pronte consegne** con possibilità di condizioni vantaggiose
- **Nuovi prodotti:** auto elettrica end-to-end (incluso wall box); e-bike; e-scooter (nei prossimi mesi)
- **Driver App** con info su service points, servizi di pagamento innovativi (ad esempio fuel ad altri provider), on line booking tool per le manutenzioni (nei prossimi mesi)
- **Safe delivery** irretamente al domicilio con adozione delle necessarie misure di sicurezza



- **Estensioni contrattuali** per compensare il sottoutilizzo con tariffe chilometriche trasparenti
- **Pronte consegne** con possibilità di condizioni vantaggiose
- **Nuovi prodotti:** noleggio di veicoli elettrici con possibilità di integrazione del monopattino elettrico (incluso nel canone di locazione)
- **FlexiPlan** - Noleggio mensile (durata minima 1 mese) con possibilità di restituire l'auto senza vincoli di durata o penali di restituzione anticipata
- **Driver App** per trovare un Centro Convenzionato, prenotare un intervento o denunciare un sinistro
- **Safe delivery** per tutte le auto che escono da ogni intervento. Offerta specifica per i Clienti con servizi ad hoc nei vari Service Point



- **4ME** - Contratto personalizzabile integrando unicamente i servizi desiderati
- **Leasys Miles** - Pay per use pensato per chi percorre meno di 15mila chilometri all'anno: canone mensile ridotto e costo per chilometro percorso
- **Flexrent** - Servizio che combina la flessibilità del noleggio a breve termine e la convenienza del lungo termine, disponibile in 3 diversi pacchetti: 7, 30 e 90 giorni rinnovabili
- **CarCloud** - Abbonamento all'auto con possibilità di cambiare il veicolo e di entrare e uscire dall'abbonamento senza vincoli temporali, mantenendo fisso il costo mensile



- **Estensioni contrattuali**
- **Nuovi prodotti:** noleggio di auto e veicoli commerciali usati
- **Gestione personalizzata** delle problematiche dei clienti
- **Safe delivery** direttamente al domicilio

VW FS

- Attività di **consulenza mirata** sulla flotta
- Utilizzo delle **matrici contrattuali**, soprattutto per indirizzare le esigenze legate allo slittamento delle consegne
- **Incentivi al rinnovo del parco** attraverso il riconoscimento di alcuni canoni
- **Brand experience a 360°** in tutti i service point ufficiali del Gruppo VW

novazione tecnologica) consigliamo ai fleet manager di utilizzare lo strumento della matrice, favorendo al contempo un rinnovo del parco. Il mercato oggi ha un immobilizzo importante di vetture originariamente indirizzate ad altri canali (Retail, Short Term, Sharing, etc) che oggi potrebbero essere indirizzate verso il canale Business offrendo alle aziende la possibilità di ottenere condizioni vantaggiose, introducendo accorgimenti alle proprie *car list* per cercare un giusto equilibrio tra *policy* interne e vetture disponibili".

Proposte a supporto del settore auto

Il settore auto è in crisi profonda. La perdita di fatturato è stata di 8,3 miliardi, a cui occorre aggiungere 1,8 miliardi di minor gettito IVA. Sebbene il peso specifico del comparto (1/10 del PIL nazionale) sia tale da giustificare il posizionamento ai primi posti nel taccuino delle priorità, il legislatore fino ad ora non ha predisposto misure di sostegno idonee. È il comparto delle concessionarie (circa 1.400 aziende che impiegano 120.000 persone)

Le proposte delle principali Associazioni di categoria per il rilancio del settore auto



- Incentivi alla **rottamazione delle auto pre Euro 4** per l'acquisto di vetture usate più recenti
- **Abolizione del superbollo** che ha penalizzato determinate motorizzazioni



- **Ripristino del super-ammortamento**
- **Riallineare la fiscalità sull'auto aziendale alla media europea.** Detraibilità dell'IVA: Italia 40%, rispetto al 100% di Germania, Inghilterra e Spagna



- **Estensione dell'eco-bonus alle autovetture usate meno inquinanti**
- **Ecobonus:** introduzione terza fascia (emissioni 61-95 g/km di CO₂) e aumento importi unitari degli incentivi seconda fascia (21-60 g/km CO₂), con aumento dotazioni fondo (fino al 2021)

- **Ecotassa:** sospensione temporanea (per il 2020)
- **Bonus stock** (per il 2020)
- **Riallineamento fiscale** agli standard UE sui veicoli aziendali nuovi
- Aumento **detraibilità IVA** al 100%
- Aumento **tetto costo deducibile** fino a 50.000 euro



- **Ecobonus** per le auto con meno di 60 g/km di emissioni CO₂
- Ampliare gli incentivi alla fascia di **vetture con emissioni 61-95 g/km di CO₂**
- Incentivi sulle **auto in stock**
- Incentivi sui **veicoli commerciali leggeri**

a soffrire di più in questo momento: il mercato è fermo e la liquidità è in crisi.

Secondo **Ghinolfi (SIFÀ)**, "il legislatore dovrebbe confrontarsi con l'industria della mobilità, scongiurando il rischio di progettare manovre scollate dalla realtà. Il comparto del noleggio 'vale' un quarto delle immatricolazioni e rappresenta il popolo dei lavoratori con utilizzo intensivo dei mezzi (in media 35.000 km all'anno). Anche la questione dell'elettrico deve essere trattata in modo pragmatico. La configurazione urbanistica e la ricchezza artistica del territorio italiano impongono la ricerca di una progettualità adeguata in termini di infrastrutture e stazioni di ricarica: in caso contrario lo slogan *green* sarà utilizzato solo per convenienza o per effetto mediatico". Riteniamo opportuno "suggerire a chi possiede dei veicoli", dice ancora **Viano (LeasePlan)**, "di mantenerli e attendere per cogliere le opportunità offerte dai programmi a sostegno dell'auto e dagli incentivi che arriveranno a breve".

Sebbene lo scenario non sia ancora definito, sembra molto probabile che misure a sostegno del settore vengano rilasciate nel breve termine. Considerando il forte ricorso alle proroghe contrattuali di sei mesi per i contratti di noleggio (soluzione di reciproca soddisfazione per l'azienda cliente e per il noleggiatore) si

potrebbero creare i presupposti affinché i rinnovi contrattuali previsti per il secondo semestre 2020 avvengano nel 2021 con condizioni economiche potenzialmente vantaggiose. Il beneficiario diretto degli incentivi sarebbe sì il noleggiatore, ma è ragionevole ipotizzare, come ac-

caduto in occasione del super-ammortamento (biennio 2016-2017) che la relativa ricaduta economica positiva sia (in larga parte) trasferita all'azienda cliente per favorire il rinnovo del parco, che farebbe da traino per le immatricolazioni del noleggiatore.

"L'incertezza del periodo", chiarisce **Grippio (Leasys)**, "incentiva la ricerca di soluzioni flessibili, trasparenti e su misura. Cresce la clientela orientata alla scelta dell'auto come mezzo di trasporto sicuro e poco esposto al rischio. In aggiunta il fattore economico potrebbe incidere nelle scelte, portando a rivalutare l'acquisto a favore di un contratto di noleggio". "In quanto fornitori di servizi di mobilità", precisa **Castronovo (Alphabet)**, "siamo chiamati a contribuire alla ripartenza del business delle società clienti, assicurando la ripresa graduale delle attività in tutta sicurezza, riducendo al minimo il rischio di con-

tagio e proponendo nuovi prodotti e servizi in grado di supportare il *re-start*, consci del ruolo fondamentale dell'automobile quale soluzione più sicura per gli spostamenti aziendali e personali".

Il noleggio durante la fase di lockdown

Flotta circolante 35%

Percorrenze fino a -90%

Service Point aperti 30%



ŠTEFAN MAJTÁN
"Con la riapertura di molti settori, ci aspettiamo che le aziende tornino a programmare lo sviluppo della propria flotta"