



19 marzo 2013

## Le aziende sono pronte per il car sharing

di Sara Visconti

Sono sempre di più le aziende che, per sopperire alle esigenze temporanee di mobilità, trovano più comodo ed economico servirsi del car sharing invece che dei veicoli "muletto" di proprietà o resi disponibili dai noleggiatori. Di questo cambiamento si trova traccia anche negli ultimi dati comunicati da Aniasa, riferiti al 3° trimestre del 2012, i quali indicano che, tra tutte le attività relative al noleggio a breve termine, quella che più dà segni di rallentamento rispetto allo stesso periodo del 2011 è il "replacement", grazie al quale un privato o un'azienda si garantiscono la mobilità in caso di indisponibilità della vettura di proprietà (o noleggiata) per qualsiasi motivo: riparazione, manutenzione, furto, attesa dell'auto nuova e così via.

Il fatturato del replacement nel periodo considerato è sceso di ben il 27,3% rispetto al 2011, da 45,038 a 32,274 milioni di euro. Il motivo del crollo è dovuto anche al fatto che, a parte il caso particolare dell'auto sostitutiva o di cortesia offerta gratuitamente (entro certi limiti) dalle case automobilistiche a chi ne ha una ancora in garanzia che necessita di riparazioni, in tutti gli altri casi il "rimpiazzo" è proposto dai noleggiatori a tariffe non certo popolari. I costi sono elevati anche perché il servizio è oneroso pure per il noleggiatore stesso, costretto a tenere a disposizione dei clienti una vera e propria "flotta d'appoggio" oppure ad affittare di volta in volta i veicoli dagli operatori del rent a car, il breve termine. Ma in tempi di crisi e di necessità di razionalizzare i costi, le aziende accettano malvolentieri di sostenere quelli elevati relativi a tali servizi, quindi è logico che tentino di assicurarsi a tariffe inferiori.

Questo scenario, però, apre la strada a un ragionamento più ampio sui metodi per garantirsi il soddisfacimento di tutte le esigenze temporanee di mobilità da parte delle aziende, e non solo di quelle per sostituire un veicolo della flotta. Solo per fare qualche esempio, si può pensare a un dipendente in trasferta per brevissimi periodi in un'altra città, o a un'azienda che ha bisogno stabilmente di uno o più veicoli per la sua attività, ma per un tempo limitato a poche ore alla settimana o al mese, insufficienti per giustificare l'acquisto diretto o il noleggio a tempo pieno.

Per soddisfare tali esigenze e quelle descritte in precedenza il car sharing sembra fatto su misura, anche perché in molti casi (dipende dagli accordi tra l'azienda di car sharing e la municipalità) offre vantaggi e risparmi inarrivabili per gli utenti del noleggio tradizionale: accesso libero alle Ztl, transito possibile nelle corsie preferenziali (due benefici che si

traducono in una drastica riduzione del rischio-contravvenzioni) e parcheggio a costo zero nelle strisce blu di molte aree nevralgiche dei centri città, senza contare la semplificazione contabile derivante dal fatto che nell'unica tariffa fatturata dal car sharing è compreso anche il costo del carburante.

Ikea è una delle realtà che, in Italia e nel mondo, sta puntando sul car sharing aziendale. L'approccio al car sharing di Ikea nel nostro Paese risale al 2005 e oggi l'azienda ha in corso diversi programmi al riguardo, sia per i clienti, sia per i dipendenti. Tra le iniziative riservate a questi ultimi (o agli ospiti esterni) c'è quella del punto vendita di Genova, l'unico italiano la cui ubicazione prossime alle zone residenziali rende possibile sfruttare appieno i vantaggi delle auto in "pool". Per i clienti, invece, c'è un'iniziativa abbinata alle card Ikea Family e Ikea Business (il programma di fidelizzazione e la "community" dei clienti professionali): tutti gli iscritti hanno diritto a sconti dal 25 al 50% sulla quota di abbonamento annuale ai servizi di car sharing di diverse città, oltre ad altre agevolazioni come, per esempio, un buono pasto nel ristorante interno al punto vendita per chi noleggia un veicolo (a Milano, anche elettrico).

Ovviamente, anche gli operatori del noleggio tradizionale, a breve o a lungo termine, resisi conto delle esigenze di razionalizzazione dei costi delle aziende, non hanno tardato a mettere a punto offerte basate sul car sharing. LeasePlan, per esempio, società olandese attiva nel noleggio a lungo termine, si è alleata con Avis (che invece opera nel rent a car) per mettere a punto un'offerta dedicata ai circa 2mila dipendenti della filiale lussemburghese di PricewaterhouseCoopers, uno dei giganti nel settore della certificazione dei bilanci. Il programma, che potrebbe essere adottato anche dalle filiali di altri Paesi, è ancora sperimentale e sfrutta oggi una quindicina di veicoli a basso impatto ambientale tra i quali anche le vetture elettriche Nissan Leaf e Renault Twizy, prenotabili online dai dipendenti sia per motivi di lavoro, sia per esigenze personali. Per incoraggiarli a utilizzarle, PricewaterhouseCoopers consente l'accesso ai parcheggi aziendali solo alle vetture noleggiate in car sharing. Alphabet, invece, la società di noleggio di BMW, ha ideato AlphaCity, un programma di car sharing che intende abbassare per le imprese sia il cosiddetto "TCO" (Total Cost of Ownership), cioè il costo del possesso di una flotta, sia, in senso ancora più ampio, il "TCM" (Total Cost of Mobility), ossia gli oneri imputabili all'intero aspetto della mobilità aziendale. AlphaCity è già stato introdotto in Germania, Regno Unito, Francia, Olanda e Danimarca e lo sarà presto anche in Spagna, ma al momento nulla si sa riguardo all'Italia.

<http://www.motori24.ilsole24ore.com/Dossier/flotte-aziendali-2013/scenari/aziende-pronte-per-car-sharing.php>

19 marzo 2013

## Le flotte puntano al downsizing

di Sara Visconti



Il settore del noleggio a lungo termine è stato protagonista, nel 2012, di una rivoluzione portata avanti senza grandi clamori, ma non per questo meno dirompente. La rivoluzione, che come spesso avviene è dipesa dalle sofferenze dell'economia reale sotto i colpi della crisi, ha riguardato le scelte e gli orientamenti delle aziende nella selezione delle tipologie di veicoli da introdurre nella propria flotta. L'esame dei dati di immatricolazione dell'anno scorso (riportati nella tabella di fonte Aniasa, l'Associazione che rappresenta le imprese del noleggio) indica significative variazioni nella segmentazione determinate dalle scelte aziendali. Partendo dal basso, il segmento A delle citycar ha guadagnato oltre tre punti percentuali raggiungendo il 14,4% delle nuove targature. A farne le spese è stato il segmento successivo, il "B" (quello delle utilitarie), che s'è ridimensionato di ben 5,5 punti, passando dal 20 al 14,5%. Insomma, molte aziende sono migrate dalle utilitarie alle citycar limando al massimo i canoni di noleggio e i costi d'esercizio legati ai consumi di carburante, ai premi assicurativi e alla tassa di possesso.

Il segmento "C" delle "medie" (più note con l'appellativo di "compatte") è cresciuto invece di sei punti (dal 29,1 al 35,1%). E qui la "migrazione" c'è stata nei due sensi, verso l'alto e verso il basso. Nel primo caso, le aziende maggiormente sensibili ai temi della sicurezza oppure desiderose di trattenere con un benefit attraente i dipendenti più pregiati sono passate dal "B" al "C", anche perché la differenza di costo tra i canoni non è poi così proibitiva come si potrebbe pensare: un noto noleggiatore, per esempio, offre oggi una Citroën C3 1.4 1.6 HDI 70 CV per 48 mesi e 60 mila km di percorrenza a un canone mensile di 280 euro più Iva che, a parità di durata e chilometraggio, sale di soli 32 euro al mese per una ben più allettante Citroën DS 4 1.6 HDI 115 CV e di altri 25 euro per una Ford Focus 1.6 Tdci 115 CV 5p. All'estremo opposto, le aziende molto attente ai costi sono invece approdate alle vetture del segmento "C" abbandonando quelle del "D" (medie-superiori). Anche la penetrazione sul mercato del noleggio da parte di queste ultime è salita, anche se leggermente, passando dal 24% del 2011 al 26,7% dell'anno scorso. Ma a far le spese di questa modesta crescita sono stati i modelli del segmento "D" (superiori), che sono crollati drammaticamente dal 14,4% ad appena l'8,8%, dimostrando che nelle figure professionali inquadrati in medio-alta la sforbiciata sui costi aziendali è stata molto incisiva. In caduta verticale anche i modelli "alto di gamma" del segmento "F",

le cui immatricolazioni si sono ridotte in un solo anno dall'1,3 ad appena lo 0,5%, cioè di quasi due terzi. E qui, a parte l'attenzione ai costi, il motivo del disastro è da attribuire soprattutto al timore di incappare nei temibili controlli fiscali che nel nostro Paese hanno messo quasi al tappeto il mercato delle supercar.

All'interno dei singoli segmenti, soprattutto dal "C" in su, i manager delle società di noleggio segnalano poi uno spostamento delle scelte aziendali sia verso modelli meno prestigiosi (per intenderci, non è infrequente il passaggio dall'Audi A4 alla Volkswagen Passat), sia verso lo stesso modello, ma in versioni dotate di propulsori con cilindrata più contenuta. Il downsizing, che riguarda anche i segmenti più bassi dove oltre alla cubatura si perde talvolta anche un cilindro, fa preferire, per esempio, la berlina Volkswagen Passat 1.6 TDI da 77 kW-105 CV alla più prestante 2.0 TDI con 130 kW-177 CV, che ha anche il cambio DSG di serie, ma che oltre a consumi sensibilmente maggiori, a parità di allestimento (Highline) è penalizzata da un prezzo di listino superiore di 3.700 euro.

La segmentazione nel noleggio a lungo termine: variazioni 2011/2012		
Tipologia veicoli per segmento	2012	2011
A (city car)	14,4%	11,2%
B (utilitarie)	14,5%	20,0%
C (medie)	35,1%	29,1%
D (medie-superiori)	26,7%	24,0%
E (superiori)	8,8%	14,4%
F (alto di gamma)	0,5%	1,3%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

<http://www.motori24.ilsole24ore.com/Dossier/flotte-aziendali-2013/case-automobilistiche/flotte-puntano-downsizing.php>

18 marzo 2013

## Poco metano per le strade? C'è il distributore aziendale



La percentuale di auto alimentate a metano nelle flotte aziendali potrebbe aumentare, con risvolti positivi per i bilanci delle società e anche per l'ambiente, se si diffondessero le stazioni di rifornimento di questo gas interne alle aziende. Non è un mistero, infatti, che i veicoli alimentati con carburanti gassosi (non solo metano, ma anche gpl) non sono ancora riusciti a sfondare davvero nei grandi parchi auto.

Secondo i dati di Aniasa, l'Associazione delle imprese dell'autonoleggio, nel 2011 la percentuale di modelli a gas nel circolante riferibile alle flotte era di appena lo 0,9% per quanto riguarda il metano e risultava ancora inferiore, lo 0,5%, per il gpl. I motivi di questa mancata affermazione, che contrasta con i successi del gas nel mercato globale italiano (dove le immatricolazioni nel complesso crescono), sono noti. Uno dei principali è la scarsa fiducia delle società di noleggio a lungo termine nella possibilità di rivendere l'usato a gas a valori residui ragionevoli, ma vanno messi in conto anche la manutenzione giudicata più onerosa e un'affidabilità ritenuta non sempre a tutta prova. Ciò si riflette sui canoni di noleggio, portandoli a valori spesso sensibilmente superiori a quelli delle auto con alimentazione tradizionale, e rendendo quindi poco conveniente dotare la flotta di veicoli a gas, che certo offrono risparmi notevoli nell'acquisto del carburante, ma che poi in parte li vanificano per colpa di quelli d'acquisizione.

Quelle citate per spiegare le ragioni del mancato decollo dell'auto a gas tra le flotte sono tutte motivazioni legate alle percezioni e alle valutazioni dei noleggiatori, motivate o meno, ma ne esiste anche un'altra, riguardante i soli veicoli alimentati a gas naturale, che invece deriva direttamente dall'impiego quotidiano che l'azienda fa dei mezzi: la difficoltà nel rifornirsi di gas legata al numero ancora insufficiente di stazioni di rifornimento stradale. A parte il loro numero complessivo che, secondo le previsioni, solo quest'anno dovrebbe tagliare il fatidico traguardo dei 1.000 distributori sul territorio nazionale, il problema è la

loro capillarità tutt'altro che uniforme: in alcune regioni la disponibilità di impianti è quasi soddisfacente, mentre in altre è invece del tutto inaccettabile, e questo sicuramente costituisce un notevole freno per lo sviluppo della trazione a metano che, secondo uno studio di Pike Research riportato dall'Osservatorio Federmetano, vedrà le vendite mondiali di veicoli commerciali e autobus alimentati con questo carburante spingersi fino a un milione di unità per il 2019. L'endemica scarsità italiana di impianti di distribuzione si riflette in un aumento dei costi per tutte quelle imprese (e sono numerosissime) che hanno in flotta veicoli a gas, ma che non hanno un punto di rifornimento ragionevolmente vicino alla sede aziendale. In questo caso, i conducenti sono quindi costretti a perdere tempo per recarvisi appositamente partendo dall'azienda oppure, durante i tragitti di lavoro, a deviare da un certo percorso per poter fare il pieno. Dunque, disporre di un distributore aziendale interno attraverso il quale alimentare tutta la flotta di veicoli potrebbe generare notevoli benefici in termini di tempo e chilometri risparmiati.

Il mercato di questi dispositivi, che sono sostanzialmente dei compressori di potenza variabile asserviti alle necessarie unità di controllo, è appena agli inizi, ma alcune aziende hanno già provveduto a dotarsene con motivazioni che poggiano su una solida analisi del rapporto costi/benefici. È il caso, per esempio, della AES spa di Torino, un'azienda che gestisce la rete di distribuzione del metano nel capoluogo piemontese e che conta, tra i soci fondatori, la "multiutility" Iren e l'Italgas. La flotta di AES è composta da circa 150 veicoli, dei quali 107, tra Fiat Doblò, Punto e Panda, sono alimentati a metano. Il distributore di gas del quale la società si serve abitualmente dista circa 6 km dalla sede aziendale, il che comporta, in base ai circa 4.900 pieni l'anno necessari all'intero parco metanizzato, la percorrenza media di 44mila km annui complessivi solo per coprire il tragitto azienda-impianto, più circa 45-50 minuti/uomo necessari per ogni singola operazione di rifornimento, viaggio compreso. Insomma, un considerevole spreco di denaro, per ridurre il quale l'azienda s'è dotata di sette impianti a doppio bocchettone per il rifornimento contemporaneo di 14 veicoli, i cui serbatoi vengono riempiti nelle ore notturne, cioè quando i mezzi non sono in uso. Ciò è possibile grazie al fatto che le stazioni di rifornimento installate, in base alle leggi vigenti, rispettano i requisiti di sicurezza previsti per funzionare senza necessità di presidio da parte di un addetto, poiché il gas viene prelevato direttamente dal metanodotto e inviato compresso nelle bombole dei veicoli senza alcun accumulo in serbatoi intermedi. Le operazioni di rifornimento non comportano alcuna complicazione, tanto che il personale addetto, cioè gli stessi conducenti, è stato sottoposto a un semplice corso di addestramento della durata di mezz'ora. La disponibilità del metano nel perimetro aziendale e il rifornimento automatico permettono di azzerare sia i costi per i citati 44mila km annui, sia quelli imputabili al tempo impiegato per recarsi al distributore e rifornirsi, senza che sia necessario mettere in conto altre ore di lavoro per il personale di presidio ai rifornimenti. In più, il tasso di utilizzo a metano dei veicoli, oggi intorno al 70% (per il rimanente 30% i mezzi con il serbatoio agli sgoccioli bruciano benzina in attesa di arrivare al distributore di metano), aumenterà fino ad avvicinarsi al 100%, con ulteriori risparmi dovuti alla differenza nei prezzi alla pompa dei due carburanti. L'azienda subirà un certo aggravio dei costi dovuti all'accisa, poiché quella sul metano è di soli 0,0033 euro al m<sup>3</sup> circa se il gas lo si acquista dal distributore stradale, mentre sale a 0,17 euro in base al contratto di fornitura del gas a uso civile per il rifornimento esclusivo dei veicoli aziendali. Tuttavia, anche se la maggiore accisa causerà un appesantimento dei conti calcolato in quasi 12mila euro l'anno per un consumo di gas di circa 70mila metri

cubi, l'aggravio sarà ampiamente compensato dai vantaggi. Secondo Fausto Rivero, energy manager di AES, il costo relativo al rifornimento dei veicoli finora sostenuto, calcolato in 172mila euro, si ridurrà ad appena 77mila. La nuova soluzione del rifornimento interno porterà dunque a una plusvalenza di 95mila euro che consentirà di ammortizzare il costo di installazione delle sette stazioni di rifornimento, pari a circa 50 mila euro, in poco più di sei mesi. Insomma, un investimento dai ritorni rapidissimi.

Qual è l'azienda-tipo per la quale questa soluzione può risultare conveniente? I fattori determinanti per decidere o meno l'investimento non sono tanto quelli legati alla consistenza della flotta (che può anche essere di soli 4 veicoli), quanto la distanza della sede aziendale dal distributore di metano più vicino e la disponibilità o meno di tempi morti durante i quali i veicoli possono essere riforniti. Va infatti tenuto conto che un impianto di potenza media ricarica la bombola di una Fiat Panda Natural Power in circa 4-5 ore, un periodo che, a parità di potenza dell'unità di compressione, raddoppia se le vetture collegate a una singola stazione sono due, mediante la soluzione a doppio bocchettone. Insomma, più il tragitto tra l'azienda e il distributore stradale di metano è lungo o soggetto a traffico intenso, più aumenta la convenienza di quello interno. Ovviamente, sono favorite le aziende i cui veicoli non accumulano percorrenze giornaliere troppo elevate o comunque tali da richiedere, per i viaggi in trasferta, più di un rifornimento di metano al giorno, dove quelli successivi al primo dovrebbero comunque essere effettuati in un normale distributore stradale.

La diffusione delle stazioni di rifornimento aziendali, però, potrebbe ostacolare quella dei distributori pubblici. Uno dei motivi che finora hanno frenato la crescita della rete a metano, infatti, è l'elevato investimento iniziale necessario per installare un nuovo distributore, che si aggira sui 250-300mila euro. Ma il parco circolante di vetture alimentate con questo carburante non ha ancora raggiunto un volume tale da garantire sempre a un imprenditore la certezza di rientrare in tempi ragionevoli dal suo investimento in un nuovo impianto. Ovviamente, chi potesse contare su una stazione di rifornimento propria non si servirebbe più di quelle pubbliche, riducendo ancora gli introiti dei gestori, che certo sarebbero ancora meno incoraggiati a investire.

<http://www.motori24.ilsole24ore.com/Dossier/flotte-aziendali-2013/approfondimenti/poco-metano-per-le-strade-c-e-distributore-aziendale.php>