

**Scenari.** A picco la domanda aziendale: i manager lavorano da remoto e sfruttano il telefono. Il crollo del turismo colpisce i servizi a lungo termine

# L'emergenza virus azzera il noleggio e ferma le flotte

**Pier Luigi del Visco**

L'impatto del coronavirus non è uguale su tutti gli operatori economici. Come per ogni forza, dipende dal corpo che la riceve, se sia più o meno in grado di assorbirla senza farsi abbattere. Nel sistema delle flotte, ci sono tre principali soggetti: noleggiatori a breve (RAC), noleggiatori a lungo (NLT) e costruttori. Il RAC, che vive degli spostamenti di corto raggio dei clienti, più di tutti sta subendo il fermo delle attività e nei prossimi mesi sarà peggio. Adesso manca soprattutto la domanda corporate, visto che i manager lavorano da remoto, parlando con i clienti al telefono ma senza muoversi. Quando la tempesta sarà passata e le relazioni torneranno a essere fisiche, auspicabilmente anche le auto verranno noleggate negli aeroporti, dove dai tabelloni scompariranno le scritte "cancellato" che oggi affiancano circa 4 voli su 5. Certo non si potrà parlare di recupero, ma forse almeno di ritorno alla normalità, archiviando la perdita di fatturato. È la parte bella della storia. Quella davvero triste la domanda che proviene dai turisti in vacanza. Sono i clienti che noleggiavano per più giorni e pagano meglio, magari pure vetture familiari. Il primo appunta-

mento che salterà è Pasqua. Poi c'è il resto di aprile, con i suoi ponti, che è già andato in fumo. Il Bel Paese si chiama così perché è bello e tutti dall'estero vengono a vederlo e a goderlo, nei mesi prima del caldo torrido dell'estate. Succede tutti gli anni in cui non c'è un virus, dunque non in questo. Come ha detto Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori: «Abbiamo messo in quarantena il business e il persistere dell'attuale situazione renderà la stagione disastrosa. Fuor di metafora, e col massimo rispetto per le emergenze sanitarie che stiamo fronteggiando, le nostre previsioni sono di un calo del giro d'affari nell'ordine dell'80% ad aprile e poi auspicabilmente un po' meno peggio a maggio e giugno, fino a meno 50%. Questo si riverbera ovviamente sulla filiera a monte, in pratica bloccato l'acquisto di auto dai fornitori, e a valle, verso tutti quegli operatori piccoli e meno piccoli che ci danno i servizi essenziali per far funzionare il sistema del rent-a-car. In proposito, abbiamo chiesto al ministro De Micheli, con cui ci siamo già incontrati, di attivare tutti gli interventi necessari a livello nazionale - e non solo nelle aree maggiormente colpite dal virus - per assicurare la tenuta di un setto-

re strategico per la mobilità cittadina, turistica e aziendale del Paese».

Passando al NLT, il calo economico non mancherà di urtare pure gli operatori del lungo termine «a cominciare dal credito - puntualizza Archiapatti - dove i livelli di sofferenza si alzeranno per le difficoltà dei clienti a onorare gli impegni». Inoltre, c'è da mettere in conto la possibile diminuzione degli occupati, che si tradurrebbe in un dimagrimento delle flotte aziendali. Usiamo il condizionale, confidando sulla rassicurazione del Governo, secondo cui nessuno dovrebbe perdere il posto. L'intera vicenda però rende possibile misurare la differenza tra una vendita e una somministrazione. Una flotta resta comunque nella disponibilità del cliente e continua a generare fatturato, come è tipico di un servizio di uso dei veicoli. Il NLT è un business molto più stabile e re-



Peso: 42%

siliente delle normali vendite, anche nella parte servizi, dove gli interventi di manutenzione sono già programmati e pagati. Quello che sicuramente accadrà sarà un rallentamento nei rinnovi. Se dieci anni fa erano i noleggiatori che spingevano i clienti a prorogare i contratti attivi, adesso saranno le aziende a chiederlo, per avere la flessibilità di adeguare la flotta alle esigenze effettive del dopo-Corona. Come ci ha detto un importante costruttore, le imprese dopo la bufera si metteranno in modalità wait-and-see.

Le case auto sopporteranno il danno maggiore, dopo il RAC, da questo fermo. Vero è che l'acquisto

di un bene durevole come l'automobile può essere rimandato di qualche mese, ma non cancellato come una vacanza, e dunque è lecito attendersi un rimbalzo. Tuttavia, le fabbriche hanno bisogno di funzionare tutti i giorni e non sarà certo possibile recuperare in tempi rapidi le consegne sospese in primavera. Poi c'è l'altro problema, di dover immatricolare vetture elettrificate per limitare le multe, su cui le flotte non sembrano rispondere adeguatamente. Oggi sembra strano ipotizzare che la Commissione possa davvero applicare le multe all'industria dell'auto, mentre gli Stati fa-

ranno ogni sforzo per tutelarne l'occupazione e la sopravvivenza. Magari, questo virus potrebbe portare consiglio e rimettere le cose nella giusta priorità.

**IL NUMERO**

**-80%**

**Calo del fatturato ad aprile**  
In seguito all'esplosione dell'emergenza sanitaria le previsioni Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, sono di un calo del giro d'affari nell'ordine dell'80% ad aprile. Meno peggio a maggio e giugno, fino a meno 50%. Tutto dipenderà però dall'evolversi della crisi in atto. Ad aprile in ogni caso è atteso un forte calo della domanda turistica

**Le case subiranno il contraccolpo del fermo anche se l'acquisto di un bene durevole può essere differito ed è plausibile un rimbalzo**

**Le novità formato benefit.**  
Sono tantissime le nuove proposte e molte di queste sono state lanciate via web per le restrizioni causate dal Covid-19. Tra le novità per le flotte spiccano, partendo dall'alto, la quarta generazione di Audi A3, media che segna il nuovo corso stilistico di Ingolstadt, la city car ibrida Toyota Yaris, e la rinnovata Mercedes-Benz Classe E, qui in versione All-Terrain



Peso: 42%

**L'ANALISI**

# Per salvare le automobili bisogna prima salvare l'azienda

**Gian Primo Quagliano**

Il 2020 è cominciato come da copione anche per l'auto aziendale. Mercato fiacco, ma nei primi due mesi vi è stato un forte interesse in tutta Europa ed anche in Italia per l'auto elettrica.

Con il coronavirus lo scenario è radicalmente cambiato ed ora si deve pensare a come ripartire quando l'emergenza sarà finita.

In questa ottica, la prima considerazione da fare, anche se scontata, è che dietro ad ogni acquisto di un'auto aziendale vi è sempre un'azienda. La parola d'ordine, anche per il mondo delle flotte, è dunque: salvare le aziende. Nessuna deve fallire, nessuno deve perdere il posto di lavoro, costi quello che costi in termini di debito pubblico con buona pace dell'Unione Europea. Poi occorrono misure specifiche anche per l'auto aziendale. Dice Massimiliano Archiapatti, presidente dell'associazione delle imprese di noleggio (Aniasa): «Il Governo ci deve ascoltare». Non è dunque il momento delle pregiudiziali ideologiche. Bisogna sentire chi vive i problemi sulla sua pelle. E aggiunge Giovanni Tortorici, presidente di Aiaga, l'associazione dei fleet manager: «Questa è la crisi peggiore possibile per l'impatto sul settore dell'auto. Il coronavirus colpisce tutta la filiera: dai produttori a tutto quello che c'è a monte e a valle della pro-

duzione». Occorrono quindi misure specifiche anche per l'auto aziendale.

Tutto quello che ha dato buona prova in passato va riproposto a cominciare dai super ammortamenti anche per le auto, che vanno a vantaggio soprattutto delle società di noleggio, che possono però trasferire questo vantaggio ai loro clienti con canoni più bassi. Un'altra direttrice di marcia è salvaguardare il valore dell'auto usata, che è un capitale importante per tutti i privati e le aziende che possiedono auto. Questo significa che i furori ecologisti vanno rimandati a tempi migliori. Questo non significa invece che si deve interrompere il cammino verso l'auto elettrica. Può piacere o non piacere, ma la scelta è stata fatta e non si può tornare indietro. Occorre quindi renderla, nel contesto concreto in cui si vive, sempre più praticabile e questo vuol dire anche smetterla con la demonizzazione del diesel che distrugge valore anche per coloro che vogliono investire risorse nell'auto verde. E occorre quindi anche varare incentivi, non solo per l'auto elettrica, ma anche per la sostituzione di usato con usato più recente a beneficio dell'ambiente, della sicurezza e del patrimonio dei privati e delle imprese.

E ancora per l'auto aziendale, come dice Pietro Teofilatto, direttore dell'area fisco ed economia di Aniasa,

deve finire l'assurda e iniqua penalizzazione fiscale che colpisce le imprese italiane e le mette in condizioni di inferiorità nella competizione internazionale. L'Italia vuole diventare un Paese normale anche da questo punto di vista. Perché questo succeda occorre anche semplificare fortemente i processi ed evitare, ad esempio, di scaricare sulle aziende conflitti di interesse tra articolazioni dello Stato per la riscossione del bollo.

Trasformare la grave crisi che ci è capitata in un'opportunità per migliorare il sistema sembra una missione impossibile, ma tutti abbiamo il dovere di provarci, dal comandante in capo all'ultimo soldato. Questa è una guerra che non possiamo perdere per noi, per i nostri figli, per i nostri nipoti.



Peso:10%

**Fleet management.** La proposta di Deloitte: operatori del noleggio, del leasing e dell'outsourcing aiutino le imprese per la gestione dei veicoli necessari all'operatività durante la pandemia e la fase 2

# Serve un patto con i fornitori per sostenere le flotte delle Pmi

**Laura La Posta**

**U**n'alleanza con i fornitori, per garantire anche in tempo di pandemia l'operatività delle flotte delle imprese, in particolare quelle di piccole e medie dimensioni. È l'idea della società di consulenza Deloitte per mostrare solidarietà concreta a chi ha bisogno come il pane dei veicoli per trasportare merci e persone, sia per continuare a erogare servizi di prima necessità sia per programmare la futura ripartenza.

«La priorità ora è senza dubbio sanitaria, ma è importante anche aiutare gli imprenditori a resistere - dice Ernesto Lanzillo, partner e private leader di Deloitte Italia -. Già oggi molte società di leasing e noleggio stanno mettendo in campo azioni a sostegno dei clienti, come la sospensione del pagamento dei canoni e la proroga dei contratti in scadenza. Va sostenuto direttamente il settore automotive, da parte del regolatore, anche con la reintroduzione del super ammortamento sui veicoli (che in passato ha trainato il settore), oltre al potenziamento degli incentivi in corso (quelli attivi sulle fasce basse di emissioni)».

Segnali di sostegno ai clienti giungono da associazioni importanti come Abi (le banche hanno varato una moratoria dei finanziamenti), Assilea (incoraggiata la sospensione delle rate del leasing), Aniasa (molti noleggiatori stanno prorogando i contratti e garantendo i veicoli per le emergenze), Ania (estesa da 15 a 30 giorni la copertura Rc delle polizze scadute). In campo anche gli operatori, riferisce Fleet magazine: fra tutti Leasys (la società del gruppo Fca studia

offerte online e consegne differite) e Arval (sospesi i ritiri dei veicoli in scadenza). Ma sarebbe meglio se questi sforzi fossero coordinati o almeno censiti, per rassicurare le Pmi e stimolare l'emulazione fra gli operatori.

Più in generale, è probabile che l'emergenza coronavirus acceleri i trend già osservati nella gestione delle flotte Pmi, fotografati dal premio Fleet Italy award promosso da Aiaga (associazione acquirenti e gestori di auto aziendali) ed Economica (editrice di Auto aziendali magazine). Fra le tendenze vincenti spiccano un ampio ricorso al noleggio a lungo termine, alla telematica e ai software per abbassare i costi, all'esternalizzazione del fleet management e a un uso più consapevole delle tecnologie dell'auto connessa per aumentare la sicurezza.

«Fra i premiati, ci hanno colpito le buone pratiche di alcune Pmi e società della Pubblica amministrazione - racconta il presidente di Aiaga, Giovanni Tortorici -. Ad esempio, la cooperativa trentina di ristorazione Risto3 gestisce una flotta di 63 veicoli con una strategia chiara e lineare, incentrata sulla sostenibilità economica, sociale e ambientale: accorpamento delle scadenze per tagliare i costi, introduzione di veicoli elettrici, scelta di vetture con dispositivi Adas, ovvero sistemi avanzati di assistenza alla guida per migliorare la sicurezza. Idee efficaci anche per la società marchigiana Sigma spa (attiva nell'automazione delle banche, delle biglietterie, di parcheggi e pedaggi, fra le tante attività), che gestisce in modo oculato un parco da 460 vetture. Sorprendenti anche i risultati raggiunti dalla Provincia autonoma di Trento (189 mezzi gestiti con

un software avanzato di prenotazione e passaggio dalla proprietà al noleggio a lungo termine) e dalla Ausl di Bologna».

Non è ancora un trend - per mancanza di offerta (non certo di domanda) - ma potrebbe diventarlo, il ricorso a misure innovative di tariffe per l'uso effettivo dei mezzi. «Proprio emergenze improvvise come il coronavirus evidenziano la necessità di formule nuove come il pay-as-you-go anche per il settore automobilistico, per permettere alle aziende di ridurre il Total cost of ownership in caso di mancato utilizzo dei veicoli - racconta Luigi Onorato, partner Monitor Deloitte -. Per lo sviluppo di queste offerte è necessario un contributo attivo non solo da parte delle società che gestiscono l'outsourcing delle flotte, ma anche dalle assicurazioni (che oggi valgono l'8% del Tco). Già prima dell'emergenza coronavirus si stava andando in questa direzione, ma ora bisognerà andarci correndo. Infatti, la diminuita liquidità e capacità finanziaria delle imprese rischia di paralizzare le decisioni di potenziamento e ammodernamento pur necessari delle flotte e forti ritardi nei pagamenti di canoni di noleggio e leasing. Meglio pagare a consumo, a piccole rate».



Peso: 27%

**L'emergenza accelera i trend in atto: passaggio al noleggio e forte uso di software e telematica per tagliare i costi**

**Connected Car.**  
Le auto connesse semplificano e rendono più efficiente la gestione delle flotte composte da vetture in benefit o usate da personale in mobilità. Nella foto, un concept di plancia digitale a comandi gestuali realizzato da Bosch

**Le scelte dei manager**

**METODI DI FINANZIAMENTO DEGLI LCV PRESENTI IN FLOTTA**

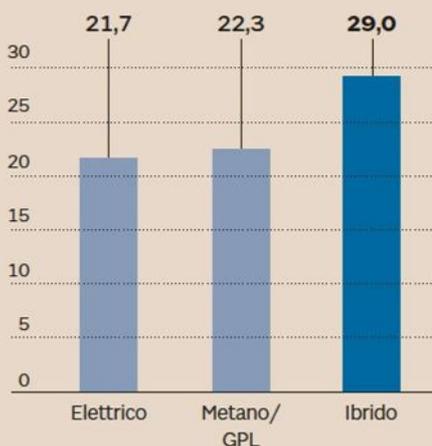
Dati in percentuale



Fonte: rilevazione condotta da Econometrica e da Arval Mobility Observatory

**INTERESSE PER ALIMENTAZIONI ALTERNATIVE AL DIESEL**

Dati in percentuale



Fonte: rilevazione condotta da Econometrica e da Arval Mobility Observatory



Peso:27%