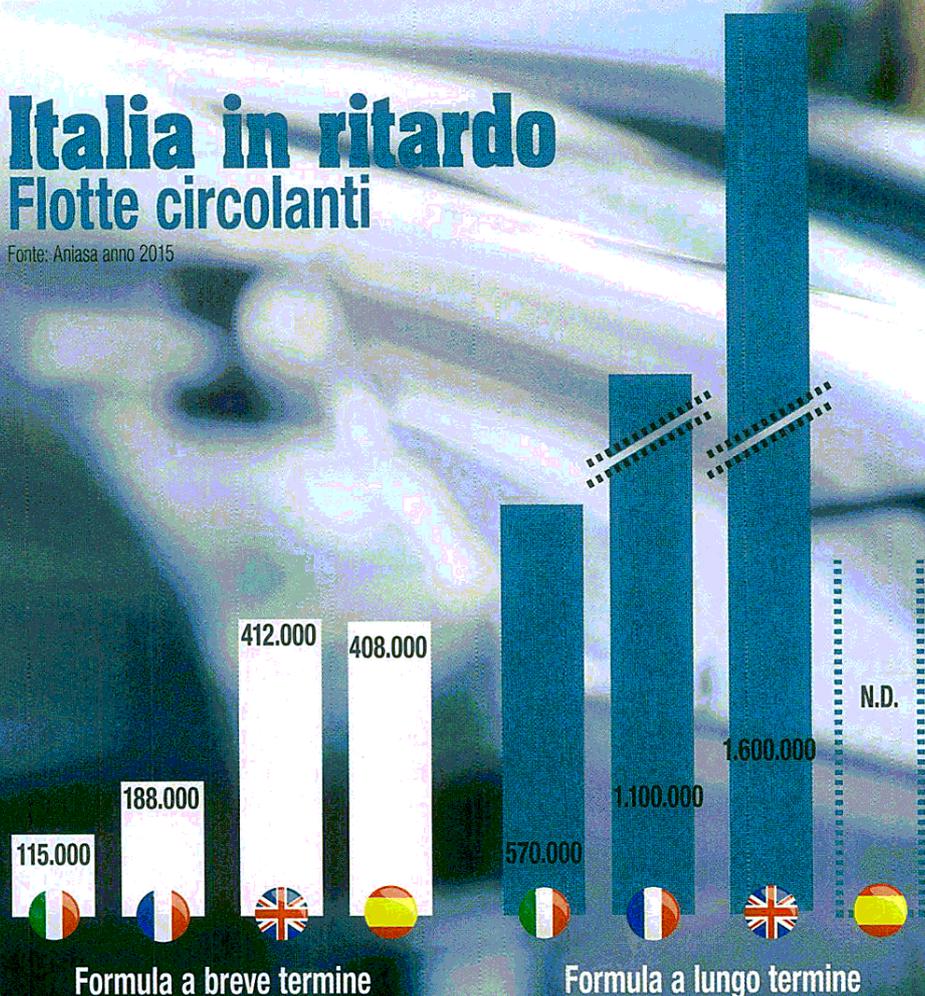


# Italia in ritardo Flotte circolanti

Fonte: Aniasa anno 2015



## La nuova concezione di auto favorisce il noleggio

Nuovi contratti si adeguano a modelli di usufrutto della vettura più in linea con le esigenze delle imprese, dei professionisti e anche dei privati cittadini. Il futuro è ibrido e smart

di Davide Bernieri

twitter @foodwheeldrive



**NEL NOSTRO  
PAESE, VUOI PER  
UNA RADICATA  
MENTALITÀ,  
VUOI PER UN'ETÀ  
MEDIA DEI  
GUIDATORI DI  
AUTOVETTURE  
PIÙ ELEVATA  
DEL LIVELLO  
EUROPEO, IL  
NOLEGGIO NON È  
ANCORA DIFFUSO  
COME IN ALTRI  
GRANDI NAZIONI  
CONTINENTALI**



**Pietro Teofilatto**  
direttore generale di [Aniasa](#)

→ Flessibilità, nuove formule, interazione con la tecnologia: il mercato italiano delle flotte a noleggio lungo termine, vive questa congiuntura post crisi economica cambiando pelle. Cerca di allargare lo spazio di mercato, puntando non solamente alle grandi aziende che per loro struttura/natura si rivolgono a questo tipo di servizi, ma anche alle piccole e medie imprese, ai professionisti, agli artigiani e, perché no, anche ai privati, con nuovi format contrattuali pensati ad hoc.

**Un'espansione all'orizzonte** di questo business che può essere letta su due versanti: da un lato, naturalmente, gli operatori che sono alla ricerca di nuovi canali per allargare il potenziale parco trattanti. Dall'altro tutte le evoluzioni introdotte dal concetto di sharing economy. Il perché è presto detto: la mobilità su gomma continua ad avere un forte impatto sulla qualità di vita dei cittadini, ma l'attenzione si sta spostando verso altri scenari possibili nel futuro a breve che stanno di fatto rendendo vetusta la proprietà dei veicoli e dei tanti costi correlati al loro possesso, in virtù di un concetto più leggero di pagamento per prestazione d'uso. Si tratta di un completo ribaltamento delle prospettive che gli operatori del noleggio a lungo termine leggono come un'opportunità da non lasciarsi sfuggire.

“Siamo di fronte a una domanda diversificata -spiega Pietro Teofilatto, direttore generale di [Aniasa](#), l'associazione di categoria degli operatori del noleggio

**DRIVE DIFFERENT**

UN VEICOLO NUOVO E AFFIDABILE. FACILE, CON IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE. Con il noleggio a lungo termine ho un minimo capiente e sicuro per svolgere bene la mia professione Antonio, elettricista

Fiat Doblo' Metano SX  
60 mesi  
60.000 km totali  
€ 185

Vantaggio Drive Different rispetto all'acquisto

	Costo auto	Tassa di proprietà	Assicurazione	Manutenzione	Realizzo da vendita auto	Costo totale	Risparmio
Drive Different:	€ 19.350	€ 1.140	€ 5.000	€ 5.500	- € 5.805	€ 25.185	40 %
Acquisto:	-	-	-	-	-	€ 15.100	-

Scegli l'auto

Tipi di veicolo:

- City car
- Business
- Station wagon/SUV
- Veicoli commerciali

Prezzo fino a: €100 €600

Promo del mese

- Citroen C3 Selection € 190
- Nissan Quester € 270
- Fiat 500L Metano Pop Star € 199



**Giovanni Orlandini**  
amministratore  
delegato Car Server

a lungo termine- e a una richiesta di flessibilità e di semplicità, che ci porta ad adattarci di volta in volta alle richieste del cliente. Clienti che oggi sono davvero aziende dalle dimensioni più varie, dall'impresa multinazionale alle microimprese che hanno 1-2 veicoli, finanche ai privati. Lo scorso anno le aziende appartenenti ad Aniasa hanno stipulato oltre 10.500 contratti ai privati, un traguardo che vale il 30% in più rispetto al 2014. Siamo di fronte a numeri ancora piccoli, ma che costituiscono una tendenza che può diventare importante, oltretutto in un momento nel quale le grandi aziende stanno ridimensionando il loro parco auto e stanno riposizionando le richieste verso modelli di segmento inferiore, il tutto in un'ottica di riduzione di costi".

"Le società di noleggio a lungo termine -dichiara da Arval Italia- devono essere in grado di offrire competenze sempre più ampie al fine di soddisfare le diverse esigenze di mobilità flessibili richieste dalle aziende. Mentre fino ad alcuni anni fa l'attenzione dei clienti era incentrata sui servizi tradizionali di noleggio a lungo termine, come la manutenzione e l'assicurazione del veicolo, oggi sono richiesti servizi di taglio più consulenziale. Rivolti per esempio al supporto nella definizione della car policy e in materia di total cost of ownership".

**primi a muoversi**

## Alphabet spinge i veicoli smart

Alphabet, società del Bmw Group specializzata nella fornitura di servizi d'eccellenza per la mobilità aziendale, punta sempre più sui concetti di mobilità smart e sull'integrazione flotte di motorizzazioni elettriche nelle flotte. "In Italia siamo stati i primi e restiamo tuttora gli unici player sul mercato del Corporate Car Sharing: il nostro prodotto AlphaCity, non solo unisce i vantaggi del noleggio a lungo termine al Car Sharing, ma è anche un valido strumento di incentivazione ed engagement dei collaboratori. L'altissimo livello tecnologico della piattaforma AlphaCity, ci ha permesso di raggiungere due obiettivi che per i nostri clienti sono assolutamente strategici: da una parte coordinare l'intera flotta attraverso un'architettura online semplice da utilizzare, ma di ultima generazione, basata su un agile sistema keyless, dall'altra avere la possibilità di mettere a disposizione di tutti i dipendenti i mezzi del parco auto aziendale anche per il libero utilizzo privato durante i fine settimana, il tutto garantendo razionalizzazione delle spese, contenimento dei consumi (e conseguente tutela dell'ambiente) e uso smart dei mezzi a disposizione". Il Fleet Manager grazie ad uno speciale accesso al portale potrà monitorare in ogni momento lo stato della flotta ed estrarre utili report a supporto della sua attività.

**Il contratto standard** della canonica durata di tre anni con 30.000 chilometri l'anno di percorrenza (format che fin qui ha caratterizzato il mondo delle flotte a lungo termine), proprio per intercettare questa nuova domanda ora lascia il posto a un ventaglio di proposte più flessibili, caratterizzate da periodi più brevi. "Facendo 100 il totale dei veicoli delle flotte nostro Paese -dichiara Gian Primo Quagliano, presidente di Promotor, centro studi che si occupa di fleet management- l'83% sono a noleggio, il 4% sono in leasing finanziario a gestione diretta e il 13% di proprietà. L'arrivo sul mercato di formule di noleggio a elevata flessibilità e pensate anche per gli small business, di certo impatteranno su questa scansione del mercato, ma andranno anche a interessare i privati, in particolare per la semplificazione nella gestione del veicolo, della sua manutenzione, delle spese periodiche, in questo caso tutte a carico della società di noleggio".

**Le formule di noleggio** secondo i dati forniti da Aniasa, evolvono rapidamente e si rispecchiano nei numeri di crescita: a febbraio 2015, sono state quasi 43.000 le immatricolazioni di veicoli a noleggio, +16,7% rispetto all'anno record 2014, e la tendenza di crescita, pur in una congiuntura di mercato complessiva che vede i dati di vendite di auto spesso in altalena, sembra consolidarsi anche grazie alla maggiore flessibilità introdotta.

“Pensiamo al corporate car sharing -dichiara Pietro Teofilatto- ossia a un parco auto aziendali con caratteristiche differenti tra loro, dall'utilitaria fino alla berlina di alto livello, passando per la station wagon e il minivan. Un dipendente dell'azienda può decidere di scegliere l'auto giusta per ogni esigenza, dal servizio di trasporto per l'amministratore delegato di un'azienda cliente dall'aeroporto fino in sede con la berlina prestigiosa, fino alla partecipazione alla fiera con il minivan. Le aziende, inoltre, possono estendere l'uso delle auto aziendali al di fuori dell'orario di lavoro come benefit per i dipendenti, che in casi particolari possono scegliere all'interno del parco auto in sharing della società”.

**Car Server** ha sdoganato il noleggio tra privati, andando a cogliere una clientela potenziale negli ipermercati, con un accordo con Coop Lombardia, attraverso la rete del Banco Popolare e aprendo essa stessa degli store dedicati all'autonoleggio. Sotto il profilo della ricerca di nuovi sbocchi per l'offerta a lungo termine, risulta così essere una delle realtà più dinamiche. “Siamo di fronte a un trend interessante -spiega Giovanni Orlandini, amministratore delegato di Car Server- che noi vogliamo perseguire, applicando logiche da retail, con operazioni promozionali e la creazione di una rete di stores nei quali i nostri clienti possono toccare con mano il prodotto. Una sorta di un autosalone dell'autonoleggio che vuole superare la tradizionale diffidenza italiana rispetto a un'offerta immateriale: nei nostri spazi, finora sono due, uno a Reggio Emilia, l'altro a Milano, il terzo è in apertura a Roma, ma contiamo di allargare la rete nelle aree più interessanti dell'Italia settentrionale, i clienti possono vedere i veicoli in pronta consegna. Oppure attraverso il nostro sito [www.drivedifferent.it](http://www.drivedifferent.it), scegliere l'auto su misura

## Le motorizzazioni pulite crescono



### Gian Primo Quagliarino

presidente di Promotor

Nel 2014 le auto noleggate a lungo termine con motorizzazioni eco erano il 2% del mercato, nel 2015 questa percentuale è salita al 3,5%. “Già oggi -puntualizza Gian Primo Quagliarino- l'82% dei fleet manager si dichiara disposto a puntare su auto eco. Ovvio che l'affermazione di questo tipo di autoveicoli dovrà essere accompagnata da una serie di incentivi di natura economica che li possano rendere maggiormente competitivi rispetto a quelli a combustione interna”. Un incremento che evidenzia come gli aspetti legati alla riduzione dell'impatto ecologico della mobilità su gomma e le restrizioni imposte al traffico veicolare non-eco nei centri storici di alcune città italiane stiano cambiando l'inerzia del mercato. Tuttavia l'incremento delle vetture fleet con motorizzazioni pulite (elettriche, ibride, a gas metano e a gpl) non rispecchia per intensità quanto sta avvenendo sul mercato delle auto nel nostro Paese, nel quale la crescita delle motorizzazioni ambientali è percentualmente superiore. “Inoltre -prosegue Teofilatto- i diversi segmenti si muovono a velocità differenti tra loro, con le auto 100% elettriche e quelle ibride a crescere di più (rispettivamente +178 e +58%) rispetto alle motorizzazioni a gas, che invece stanno soffrendo”. Di certo l'evoluzione tecnologica sta impattando su questo trend e sposterà sempre più l'ago della bilancia verso i segmenti a maggiore contenuto tecnologico.

## Renault impegnata nell'Ecobusiness



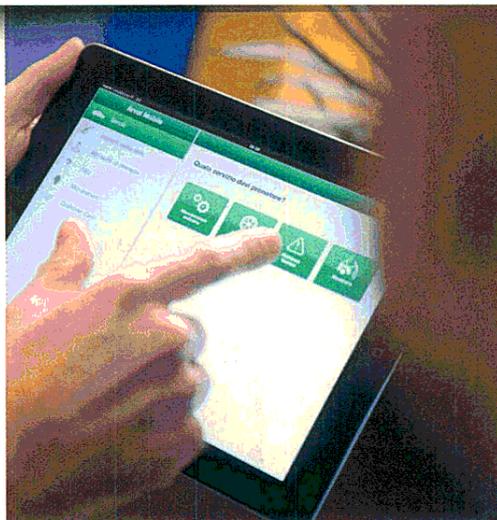
### Fabrizio Piastra

direttore vendite flotte di Renault Italia

L'attenzione alle emissioni inquinanti è un aspetto fondamentale delle richieste che i clienti fanno alle aziende del Nlt. Renault definisce Ecobusiness il suo impegno in tal senso. “Non è un caso -dichiara Fabrizio Piastra, direttore vendite flotte di Renault Italia- che su alcuni modelli il motore eco-leader sia proposto con un listino specifico, e non parliamo di equipaggiamenti dedicati ma di motorizzazioni. Un esempio su tutti è Renault Clio, la cui versione Ecobusiness presenta emissioni di 82 gr/km di CO2. Questo modello (soprattutto in versione Sporter) ci ha regalato soddisfazioni, entrando a far parte delle policy di diverse aziende multinazionali. Tra Clio e Clio Sporter, la versione Ecobusiness ha rappresentato, nel 2015, ben il 24% degli ordini”.

## Auto e smartphone in collegamento

Sul fronte interazione con lo smartphone, le possibilità offerte dalla tecnologia digitale sono molteplici e vanno tutte in direzione di una semplificazione del rapporto tra auto e utilizzatore. “Esistono app -spiega Teofilatto- che permettono di tenere sotto controllo tutti i parametri dell’auto in tempo reale, e consentono di prenotare l’auto, saperne la collocazione, aprire le portiere, avviarne il motore e addirittura riconsegnarla, senza dover fisicamente restituire le chiavi. Un’evoluzione epocale, che sfrutta le potenzialità dello smartphone e permette di portare il rapporto cliente/autovettura verso modelli più efficienti e smart”



Il supporto tecnologico consente un’automatica e precisa assegnazione al giusto centro di costo del prezzo giornaliero di usufrutto, permettendo all’azienda cliente la corretta ottimizzazione

per le proprie esigenze”. Car Server ha chiuso il bilancio 2015 con un fatturato di 201 milioni di euro, il 9% in più rispetto al 2014, con una performance migliore rispetto alla media del mercato.

**La tecnologia bussa alla porta** anche del settore automotive. Essa impatta e impatterà sulla gestione del parco vetture da parte dell’operatore Flt e sull’interazione con il cliente/utilizzatore finale. Due i temi sul tavolo: l’introduzione della scatola nera, la black box, sui veicoli a noleggio e l’interazione con i digital devices che ormai tutti consideriamo estensioni del proprio sé. Per quanto riguarda le scatole nere, la cui installazione è permessa dal 1 gennaio 2016, i noleggiatori evidenziano come l’uso di questi sistemi permetta di localizzare il veicolo in ogni mo-

mento, scongiurare truffe assicurative e ridurre l’impatto dei furti (secondo **Aniasa** circa 3.000 vetture spariscono ogni anno), ma anche scoraggiare comportamenti poco virtuosi da parte del guidatore. La scatola nera, inoltre, permette di migliorare tempistica e modalità della manutenzione periodica, abbattendo anche il costo della tariffa Rca.

“Abbiamo lanciato Arval Active Link -spiegano da Arval-, la prima offerta di telematica integrata nel settore del noleggio a lungo termine che rivoluziona il modello di business della telematica nel mondo delle flotte, facendoci l’unico interlocutore per i clienti, in grado di offrire device, connettività e servizi. Per la prima volta, quindi, siamo stati noi a occuparci dell’installazione di un prodotto, che è stato realizzato internamente, della successiva raccolta di dati e della comunicazione degli stessi ai clienti e ai driver.

Le potenzialità di Arval Active Link sono innumerevoli. Intanto per la sicurezza, grazie ad un sistema di alert che avvisa il driver in caso di frode, incidente o furto del veicolo. Ma, soprattutto, la Black Box consente di ricevere aggiornamenti costanti e puntuali sui chilometri percorsi e sui consumi di carburante, che consentono di calibrare le caratteristiche del contratto in maniera accurata, tarandolo sulle reali esigenze del cliente. Tutto questo, senza rischi per la privacy del driver, grazie alla nostra gestione interna di tutti i dati raccolti”. ←