ANIASA

organismo che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità cambia denominazione da Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici ad Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital. Obiettivi sono guidare la transizione dalla proprietà all'uso dei veicoli, intercettando in anticipo i cambiamenti in atto nella mobilità cittadina, turistica e aziendale: consolidare il ruolo di interlocutore di riferimento nel dibattito nazionale e per le strategie messe in campo dalle Istituzioni per accompagnare il Paese verso una mobilità più sostenibile, smart e sicura.







L'editoriale di Paola Baldacci

VI INDICHIAMO LA STRADA

onostante il rifinanziamento degli incentivi entrato in vigore ad agosto, il mese delle ferie estive com'era prevedibile - non risolleva il mercato automotive: sono 24mila le immatricolazioni in meno tra le passengers cars. I fondi destinati a promuovere l'acquisto di auto elettriche e ibride plug in (con emissioni fino a 60 g/km di CO₂) sono esauriti. Alla data in cui scriviamo, restano disponibili i contributi per le auto ad alimentazione tradizionale, per le ibride full e mild (fino a 135 g/km) e per l'usato Euro 6. Ma probabilmente finiranno entro settembre. Con Laura Gobbini, data analyst & project manager di Dataforce Italia, vogliamo vedere positivo: «C'è uno spiraglio di azzurro nel plumbeo cielo del mercato dell'auto: la forte riduzione del livello di emissioni medie di CO2 delle nuove immatricolazioni. Un chiaro segnale dell'unica funzione positiva svolta dagli incentivi, che contribuiscono ad avvicinare l'obiettivo dell'accordo di Parigi sulle emissioni di CO2, il cui target è di raggiungere una media di 116 g/km secondo il ciclo Wltp. Secondo un recente studio di Dataforce, nel primo semestre di quest'anno l'Italia ha ottenuto una riduzione del 24%, la migliore tra i Paesi a grande densità automobilistica, raggiungendo una media di 130 g/km». Avanti tutta, dunque. Perciò su questo numero d'autunno vi indichiamo la strada con il reportage dai MissionForum Talks in cui i fleet manager hanno chiesto direttamente agli esperti come attrezzare una infrastruttura di ricarica tra azienda e casa dei dipendenti (a pagina 22). Noterete che l'elettrificazione della flotta li impegna seriamente, ma per alcuni resta un sogno, come spiega il responsabile del parco di DPV (a 18), Daniele Conti. Intanto le Case sono lanciate verso un futuro a zero emissioni: l'intervista di On The Big Chair di questa edizione è a Roberto Pazzini di Kia Italia (36). Del fronte dei noleggiatori ci occupiamo nel "Cruscotto" con un focus sui contratti (si prolunga o si rinnova?) a pagina 10 e con Alessandro Palumbo a 30 per leggere più da vicino il Rapporto Aniasa 2021. Chiudono il numero le attese colonne di visione al femminile, con Linda Jackson (28) e le analisi dei modelli provati per voi: gli aggiornamenti ibridi di Renault Megane, Peugeot 508 SW e Mazda CX-30. Senza dimenticare la carrellata di vincitori di MFA 2020 (a pagina 3) che finalmente siamo riusciti a celebrare in presenza il 5 luglio scorso: senza tema di smentita, l'edizione più attesa di sempre.



PROLUNGA O RINNOVA?

Nel noleggio a lungo termine non si ferma la tendenza dei prolungamenti dei vecchi contratti e le strategie degli operatori si fanno più aggressive. Analisi e previsioni di Dataforce



l noleggio a lungo termine è certamente il comparto del mercato più virtuoso, con una flotta quasi completamente composta da veicoli Euro 6 e con una propensione verso l'auto elettrica o elettrificata molto superiore rispetto alla media. Quando l'utente di flotta sceglie un'auto ibrida, preferisce quella "vera", ossia full hybrid o plug in. Lo dimostrano chiaramente i numeri di Dataforce, come vedremo tra breve. La flotta del Nlt, che ha superato ormai la soglia del milione di veicoli, come risulta dall'ultima edizione del Rapporto Aniasa (a pagina 30), meriterebbe maggiore attenzione da parte delle istituzioni. Invece, nulla di tutto ciò accade, nonostante gli accorati appelli degli operatori e delle aziende clienti. Una fiscalità inadeguata ma, soprattutto, nient'affatto allineata a quella degli altri Paesi d'Europa, dove la deducibilità dei costi e la detraibilità dell'Iva sono quasi ovungue al 100%, costituisce un limite insormontabile all'espansione di una formula che ormai piace a qualsiasi tipo di automobilista. A peggiorare le cose, quest'anno il fisco ha deciso di attingere in maniera più incisiva dai dipendenti assegnatari di auto aziendale, inasprendo il fringe benefit. La conseguenza logica è che molti, quando possibile,

chiederanno di prolungare i
contratti in essere, perché la
sostituzione dell'auto con una di
pari categoria diminuirà il netto
percepito in busta paga.
Tuttavia, il tema dei
prolungamenti dei contratti,
come vedremo tra breve, non
riguarda soltanto le automobili
delle flotte in benefit.

LA FLOTTA: DIESEL AL 56%

Come accennavamo in precedenza, la lunga marcia verso l'auto elettrica vede in testa gli utenti del noleggio a lungo termine. I dati del Rapporto Aniasa indicano che l'auto a gasolio rimane ancora la scelta più diffusa nel 2020, ma la sua market share è scesa al 56% (era il 67% l'anno precedente). In compenso le ibride sono cresciute dal 6% di quota al 18% (in termini di volumi le nuove targhe sono raddoppiate: da 18.000 del 2019 a 36.000 nel 2020). Anche le elettriche a noleggio stanno crescendo molto rapidamente: quasi 11.000 l'anno scorso (il triplo dell'anno precedente).

CONFRONTO: MERCATO GENERALE E NLT

Il mercato nel suo complesso, nel primo semestre del 2021, ha raggiunto una quota di auto elettriche del 3,4% e di ibride del 31,2%. Ma le ibride "vere",

cioè le full hybrid e le plug in hybrid, sono soltanto il 10,5% (4,3% le plug in, 6,2% le full). Tutto il resto sono ibride "finte", cioè di tipo mild. La situazione del noleggio a lungo termine, invece, è ben differente: la quota dell'ibrido nel suo complesso è quest'anno del 37,3%, di cui ben l'11,3% è di tipo plug in. In termini di volumi, significa che nella prima metà del 2021 gli utenti del long rent hanno noleggiato oltre 17.000 automobili plug in hybrid, quando in totale quest'anno ne sono state immatricolate meno di 38.000. Analogo discorso per le auto elettriche pure: corrisponde al vero l'affermazione che questa tipologia di vetture sta crescendo sensibilmente nel gradimento degli automobilisti italiani. Il 3,4% di quota di mercato significa un volume di oltre 30.000 unità (il triplo dell'anno scorso). Ma il contributo del noleggio a lungo termine è formidabile: 9.000 targhe da gennaio a giugno, ossia quasi un terzo delle immatricolazioni totali. Tantissimo se si pensa che il Nlt vale, rispetto all'intero mercato, solamente il 17% delle nuove targhe.

STAGNAZIONE

Ma analizziamo i numeri del mercato del noleggio a lungo termine nel primo semestre di quest'anno. Da gennaio a

*Country manager Dataforce Italia

giugno, il Nlt ha immatricolato 151.674 automobili, oltre 55.000 in più rispetto al 2020 (+57,33%). Che però, come tutti ricordano, ha vissuto almeno tre mesi di lockdown quasi totale dei punti vendita e gli uffici consegne del long rent hanno subito un destino similare. La previsione di Dataforce per quest'anno è che il Nlt dovrebbe raggiungere 260.000 nuove targhe, rispetto alle 212.000 del 2020. Un incremento del 22,6%: quindi decisamente inferiore al recupero evidenziato nel primo semestre. Ma non è tutto: se il dato previsionale del 2021 viene confrontato con quello definitivo dell'ultimo anno ante-pandemia (il 2019), il risultato è ancora più allarmante: il mercato

quest'anno non tornerà affatto alla normalità, ma farà segnare un arretramento dell'8%, perché nel 2019 il Nlt aveva immatricolato 282.578 passenger cars.

POSTICIPARE ANCORA LE SCADENZE

Perché mancheranno all'appello almeno 22.000 targhe? Perché le aziende clienti sono alle prese con una crisi economica i cui effetti dureranno ben di più della pandemia. Come riportato dal Rapporto Aniasa, i crediti in sofferenza (cioè le rate che i clienti non riescono a pagare) nel 2020 sono aumentati a dismisura, e più ancora cresceranno quest'anno. Molti contratti portati a termine non saranno rinnovati, perché la

proroga del blocco dei licenziamenti terminerà presto e le aziende potranno ricominciare a ridurre il personale in esubero. Inoltre, la pandemia ha insegnato a sfruttare altre metodologie di contatto con i clienti, non più necessariamente attraverso le visite di persona; lo smart working sta riducendo sensibilmente gli spostamenti casa-ufficio dei dipendenti. Le percorrenze previste in origine nei vecchi contratti sono state clamorosamente disattese durante il Covid-19. Quindi, molte imprese si trovano per le mani automobili in scadenza che hanno accumulato un terzo dei km pagati. La soluzione logica è il prolungamento per altri 12 mesi del contratto. Secondo i calcoli di Dataforce, il noleggio a



No series and a series of the		.,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		2021 DATAFORCE			
VETTURE	YTD 2021	YTD 2020	DIFF. YTD %	MARKET SHARE YTD 2021	2021/2020		
Leasys	39.043	23.239	68,01%	25,74%	1,64%	4	
Arval	31.461	18.301	71,91%	20,74%	1,76%	4	
Volkswagen Leasing	19.442	12.065	61,14%	12,82%	0,30%	4	
LeasePlan	15.232	9.810	55,27%	10,04%	-0,13%	1	
ALD Automotive	12.732	11.450	11,20%	8,39%	-3,48%	1	
Alphabet	7.970	4.874	63,52%	5,25%	0,20%	4	
Free2Move Lease	5.843	3.434	70,15%	3,85%	0,29%	1	
UnipolRental	5.201	2.942	76,78%	3,43%	0,38%	1	
Mercedes-Benz Charterway	4.081	2.294	77,90%	2,69%	0,31%	1	
Sifà	3.361	2.540	32,32%	2,22%	-0,42%	7	
ES Mobility	2.291	2.155	6,31%	1,51%	-0,72%	1	
Noleggio Lungo Termine (Altro)	1.546	1.325	16,68%	1,02%	-0,36%	1	
Toyota Fleet Mobility	1.278	299	327,42%	0,84%	0,53%	4	
Athlon	1.126	712	58,15%	0,74%	0,00%	1	
Program Autonoleggio	606	271	123,62%	0,40%	0,12%	1	
Rent2Go	271	518	-47,68%	0,18%	-0,36%	1	
PAN	100	84	19,05%	0,07%	-0,02%	1	
GFC	90	91	-1,10%	0,06%	-0,04%	1	
Rentals (Long Term)	151.674	96.404	57,33%	100,00%	0,00%		
VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI	YTD 2021	YTD 2020	DIFF. YTD %	MARKET SHARE YTD 2021	DIFF. MS YT 2021/2020		
Leasys	4.559	3.242	40,62%	21,48%	-1,62%	1	
Arval	4.480	3.174	41,15%	21,11%	-1,51%	1	
LeasePlan	2.955	1.379	114,29%	13,92%	4,10%	1	
UnipolRental	1.941	1.033	87,90%	9,15%	1,78%	1	
Free2Move Lease	1.326	539	146,01%	6,25%	2,41%	1	
ALD Automotive	1.306	1.311	-0,38%	6,15%	-3,19%	1	
ES Mobility	966	574	68,29%	4,55%	0,46%	1	
Volkswagen Leasing	919	596	54,19%	4,33%	0,08%	1	
Sifa	809	885	-8,59%	3,81%	-2,50%	1	
Noleggio Lungo Termine (Altro)	574	371	54,72%	2,70%	0,06%	1	
Athlon	505	261	93,49%	2,38%	0,52%	4	
Program Autonoleggio	286	143	100,00%	1,35%	0,33%	1	
Alphabet	243	198	22,73%	1,15%	-0,27%	1	
Mercedes-Benz Charterway	127	118	7,63%	0,60%	-0,24%	1	
Toyota Fleet Mobility	124	24	416,67%	0,58%	0,41%	1	
PAN	52	33	57,58%	0,25%	0,01%	1	
Rent2Go	49	149	-67,11%	0,23%	-0,83%	1	

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili del 01.07.2021

***NOTA

0,00%

LE TABELLE SONO UNA ELABORAZIONE DATAFORCE ITALIA SU FONTI MINISTERO TRASPORTI E ACI/PRA

51,25%

100,00%

Rentals (Long Term)

14.030

21.221

FORECAST DATAFORCE 2021

	FC 2021	FY 2020	VS 2020	FY 2019	VS 2019
Noleggio Lungo Termine PC	260.000	212.060	22,6%	282.578	-8,0%
Noleggio Lungo Termine LCV	35.000	37.986	-7,9%	42.073	-16,8%
Totale NLT	295.000	250.046	18,0%	324.651	-9,1%

lungo termine perderà per strada quest'anno un potenziale inespresso di crescita di almeno 50.000 immatricolazioni. Perché, come dimostrano ancora i dati Aniasa, fino al 2020 il numero degli utenti di Nlt era in aumento (860.000 nel 2019, 923.000 nel 2020), senza considerare che il canale dei privati sta aumentando la sua propensione ad abbracciare la formula. Infatti, nel 2020 sono stati un esercito di 65,000, con un tasso di crescita molto vicino al raddoppio di anno in anno.

LE STRATEGIE DEGLI OPERATORI

Nel primo semestre 2021 si sono chiaramente delineate le politiche commerciali dei principali player del mercato:

Leasys sta perseguendo una strategia molto aggressiva, confermando la sua ampia offerta di tipologie di contratto, dalle formule classiche ai sistemi

più evoluti e flessibili, sia nei servizi che nella scelta delle auto. È evidente che il colosso di Fca Bank, nella fase di integrazione con Stellantis (all'interno del nuovo gruppo c'è anche il brand Free2Move Lease, captive di Psa, in forte crescita), stia spingendo, oltre che sul tradizionale canale dei grandi clienti e su quello delle commesse della Pubblica Amministrazione, anche sullo small business e sul canale dei privati, sfruttando le potenzialità dell'ampia rete di distribuzione delle concessionarie ufficiali. La formula del noleggio, tra l'altro, sarà un punto fondamentale nel ridisegnare la mappa del nuovo network dei concessionari Stellantis: il matrimonio del colosso italo-americano Fca con la galassia Psa ha prodotto, come primo risultato, la necessità di integrare le due reti di vendita. Che il Nlt sia parte fondamentale del patrimonio di

Fca-Leasys lo si nota dall'eccezionale risultato nelle immatricolazioni di giugno: con 8.594 nuove targhe (il doppio del giugno precedente), Leasys ha preso decisamente il largo nella classifica generale, distanziando Arval che, a giugno, ha fatto segnare un incremento di poco superiore al 20%. Arval è comunque in forte recupero sul 2020: anzi, il tasso di crescita del primo semestre 2021 (+72%) è persino superiore a quello di Leasys (+68%). Delle "big five" (Leasys, Arval, Volkswagen Leasing, Leaseplan e Ald Automotive, che complessivamente quest'anno conquistano il 78% del mercato del Nlt passenger cars), la società di Bnp Paribas è quella che ha evidenziato l'incremento maggiore.

RECUPERI E SORPASSI

Anche Volkswagen Leasing prosegue la sua ascesa: dopo

ALIMENTAZIONI

	YTD 2021	YTD 2020	DIFF. YTD %	MARKET SHARE YTD 2021	DIFF. MS YTD 2021/2020	
Benzina	284.786	251.356	13,30%	32,09%	-10,80% ▼	
Diesel	214.829	205.895	4,34%	24,21%	-10,93% ▼	
Elettrico - Range Ext Fuel Cell	30.252	9.953	203,95%	3,41%	1,71%	
lbrido: HEV+PHEV+MHEV	280.440	68.086	311,89%	31,60%	19,98%	
Plug-In Hybrid	37.881	5.782	555,15%	4,27%	3,28%	
Hybrid	55.442	23.376	137,17%	6,25%	2,26%	
Mild-Hybrid	187.117	38.928	380,67%	21,08%	14,44%	
Metano	20.583	13.641	50,89%	2,32%	-0,01% ▼	
GPL	56.587	37.124	52,43%	6,38%	0,04%	
Mercato Vetture	887.477	586.055	51,43%	100,00%	0,00%	

NLT PER ALIMENTAZIONE

VETTURE	YTD 2021	YTD 2020	DIFF. YTD %	MARKET SHARE YTD 2021	DIFF. MS YTD 2021/2020
Benzina	24.081	21.161	13,80%	15,88%	-6,07% ▼
Diesel	58.329	57.518	1,41%	38,46%	-21,21% ▼
Elettrico	9.083	3.021	200,66%	5,99%	2,85%
Plug-In Hybrid	17.088	2.288	646,85%	11,27%	8,89%
Hybrid	7.924	4.287	84,84%	5,22%	0,78%
Mild-Hybrid	31.609	5.118	517,60%	20,84%	15,53% 🔺
Metano	1.858	1.381	34,54%	1,22%	-0,21% 🔻
GPL	1.702	1.630	4,42%	1,12%	-0,57% ▼
NLT Totale	151.674	96.404	57,33%	100,00%	0,00%
VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI	YTD 2021	YTD 2020	DIFF. YTD %	MARKET SHARE YTD 2021	DIFF. MS YTD 2021/2020
Benzina	471	576	-18,23%	2,22%	-1,89% ▼
Diesel	17.901	12.319	45,31%	84,36%	-3,45% ▼
Elettrico	557	139	300,72%	2,62%	1,63%
Plug-In Hybrid	86	0	4	0,41%	0,41%
Hybrid	89	4	2125,00%	0,42%	0,39%
Mild-Hybrid	1.200	173	593,64%	5,65%	4,42%
Metano	727	756	-3,84%	3,43%	-1,96% ▼
GPL	190	63	201,59%	0,90%	0,45%
NLT Totale	21.221	14.030	51,25%	100,00%	0,00%

anni di crescita nei volumi, che l'hanno portata da un ruolo comprimario, ben distante dai colossi Leasys e i tre gruppi internazionali Arval, Ald e Leaseplan, a protagonista assoluta, oggi ha sopravanzato sia Leaseplan sia Ald Automotive. Grazie soprattutto all'efficacia della rete di vendita in ambito prodotto Premium (cioè Audi), e delle gamme elettrificate (Volkswagen e Skoda), oltre alla leadership nella nicchia delle auto a metano per le flotte. L'impressione che si traeva dai dati del primo quadrimestre, cioè che l'obiettivo 2021 fosse di consolidare i risultati del 2020, è stata ora superata, perché Volkswagen Leasing ha accelerato di nuovo a partire dalla primavera, fino a

raggiungere un eccellente +72% a giugno. Dopo un biennio in cui il suo potenziale commerciale sembrava un po' appannato, Leaseplan evidenzia un buon risultato in recupero, pur leggermente minore rispetto a quello delle tre aziende che la precedono in classifica (+55%). Molto più modesto, invece, è l'incremento di Ald Automotive, che da almeno 2 anni perde quota, dopo aver raggiunto la leadership assoluta, che ormai appare un lontano ricordo. L'incremento di quest'anno, +11,2%, non è sufficiente per ipotizzare una nuova accelerazione sul mercato. In linea generale, sono le captive le aziende che più evidenziano una strategia commerciale vincente: Free2Move Lease, per esempio,

quest'anno sta crescendo del 77%, Mercedes-Benz Charterway addirittura del 78%. Poi c'è la recente realtà di Toyota Fleet Mobility (nome commerciale Kinto Italia), che ha esordito sul mercato poco più di un anno fa e si sta posizionando su volumi medioalti, con tassi di crescita formidabili. L'unica captive in difficoltà quest'anno appare ES Mobility, cioè il fornitore di servizi di noleggio a lungo termine dell'Alleanza Renault-Nissan: da gennaio a giugno il tasso di crescita è limitato al 6,3%. Però a giugno è stato l'operatore che è cresciuto di più: ha quadruplicato le immatricolazioni rispetto al giugno 2020, realizzando in un solo mese circa un terzo delle immatricolazioni del semestre.



Come hanno superato l'anno più difficile di sempre le diverse forme di mobilità on demand? Reinventandosi e tracciando la via per servizi che si realizzeranno sull'utilizzo e sulla profilazione del driver





Il Rapporto Aniasa 2021 mostra un settore della mobilità che ha saputo reinventarsi e non soccombere al crollo della domanda su tutti i fronti. La flotta in noleggio a lungo termine è arrivata a fine 2020 a quasi 1 milione di veicoli, in crescita del 2,4% rispetto al 2019, generando una lieve riduzione di fatturato (-0,3%).

La tenuta del *long rent* dipende dalla sua particolare struttura "fisica", costituita da un servizio vitale per la mobilità aziendale, che ha continuato sempre a fatturare. Al contrario, il noleggio a breve termine e il car sharing sono stati colpiti duramente dai *lockdown* per via del crollo del business travel e del turismo. Ma anch'essi hanno saputo reinventarsi e attendere



MISSIONFLEET RAPPORTO ANIASA 2021

pazientemente la ripresa. Vediamo i punti salienti dell'Osservatorio, riflettendo sulle tendenze con alcuni rappresentanti del comparto.

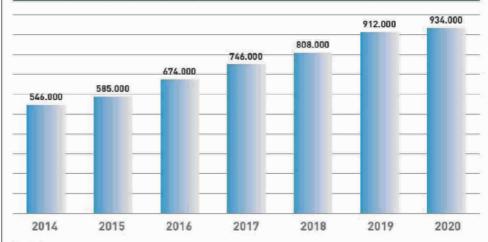
COLLABORAZIONE STRETTA CON I FORNITORI

Nel 2020 e nei primi mesi del 2021 c'è stata una forte collaborazione tra fornitori e aziende clienti, che si è sostanziata nella progettazione di soluzioni relative alla definizione o ri-definizione dei parametri contrattuali. «La pandemia ha inciso sulla mobilità aziendale e le esigenze delle flotte sono cambiate commenta Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Sifà -: ecco che in questa prima parte del 2021 si è preferito prolungare quanto più possibile gli accordi, sia per noi che per i nostri clienti, dilazionando il pagamento per avere un momentaneo sollievo oppure estendendo contratti in essere. Per quanto riguarda le opzioni di durata/chilometraggio, abbiamo monitorato il profilo dell'utilizzatore e la sua effettiva modalità di impiego del mezzo, così da riadattare il contratto in modo flessibile sulle reali necessità, grazie al nostro ufficio sempre attento».

LA FLOTTA FLUTTUA

I segnali che arrivano dall'economia sono molto positivi, con alcuni distretti produttivi già oltre la crisi. Lo evidenzia Alberto Viano, AD di Leaseplan Italia: «Da questa fase di forte ripresa, emerge la richiesta di servizi di noleggio flessibili per una nuova forma di mobilità. Il noleggio a medio termine di Leaseplan, ad esempio, propone tre gruppi di

NUMERO VEICOLI IN NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



Fonte Aniasa

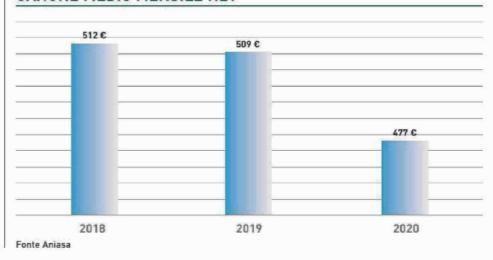
auto tra cui scegliere, un canone vantaggioso che si inizia a pagare dopo due mesi, chiusura del contratto sempre possibile senza vincoli di durata e con il chilometraggio illimitato compreso nel canone, sia per auto che veicoli commerciali. In un momento di difficile pianificazione del business, queste soluzioni, che fanno di convenienza e flessibilità il proprio focus, vanno incontro alle esigenze di liberi professionisti, ditte individuali, piccoli e medi imprenditori con

l'esigenza di ripartire con rapidità e senza pensieri».

TARGET CORPORATE PER IL NBT

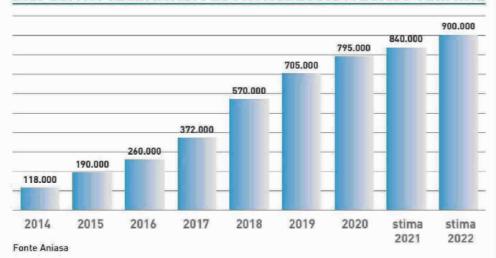
In assenza di turisti, i noleggiatori a breve termine hanno perso 640 milioni di euro (-52%) nel 2020. Ma non sono stati fermi a piangersi addosso. Hanno strizzato l'occhio e noleggiato le vetture al target corporate che, fino ad allora, avevano sollecitato con il contagocce, perché meno profittevole rispetto a quello dei

CANONE MEDIO MENSILE NLT



MISSIONFLEET RAPPORTO ANIASA 2021

DISPOSITIVI TELEMATICI FLOTTA NOLEGGIO A LUNGO TERMINE





business è un segmento interessante e, per soddisfare le sue richieste, abbiamo lavorato da un lato nella messa a punto di formule che prediligessero la flessibilità, come Hertz Minilease, un prodotto che consente di noleggiare un'auto o un furgone con un contratto della durata minima di 28 giorni rinnovabili di mese in mese dichiara Massimiliano Archiapatti, AD di Hertz Italia -; dall'altro abbiamo investito importanti risorse sulla flotta di veicoli professionali e commerciali con allestimenti speciali, come ad esempio i veicoli commerciali refrigerati, che grazie a specifiche omologazioni possono garantire la catena del freddo. Inoltre, abbiamo risposto alla crescente richiesta di sicurezza e tranquillità con Gold Standard Clean, il protocollo per la sanitizzazione della flotta».

privati. «Per Hertz, la clientela

CAR "CAMALEONTE" SHARING

Se sei rigido, il Covid ti spezza. E questo non è accaduto alle società di *car sharing* che hanno erogato nel 2020 **sei milioni di**

noleggi a fronte dei 13 milioni del 2010. Per non affondare, le strutture più grandi hanno rivolto il focus alle attività d'affari e meno al comparto leisure, con utilizzi più orientati verso la periferia piuttosto che al centro, e distribuiti in modo più uniforme nell'arco della giornata rispetto agli anni precedenti, quando si concentravano soprattutto nelle classiche ore di punta, Secondo Enjoy «la reazione all'emergenza sanitaria è stata rapida: ci siamo adattati al nuovo contesto con noleggi più lunghi e un'offerta business. Nell'estate 2020 abbiamo introdotto nuove tariffe giornaliere che vanno da uno a quindici giorni consecutivi di noleggio. E nel 2021 abbiamo avviato lo sviluppo di un'offerta a supporto del welfare aziendale. Da marzo, abbiamo dotato tutti i veicoli di un dispositivo automatico che consente la sanificazione dell'abitacolo al termine di ogni noleggio e nello stesso periodo abbiamo rinnovato oltre il 50% della flotta con l'introduzione delle nuove Fiat 500 a motorizzazione ibrida».

TRANSIZIONE ALLA SPINA: CANONI FAVOREVOLI

Nel 2020, il 38% delle vetture plug in e delle elettriche è stato immatricolato dal canale del noleggio. Grazie alle condizioni favorevoli per l'approvvigionamento dei veicoli e alla possibilità di giocare sul valore residuo, i noleggiatori riescono ad offrire alle aziende un canone simile a quello delle vetture termiche. A proposito del total cost of usership, secondo Štefan Majtán, DG di Arval Italia, "i veicoli elettrici e plug in si dimostrano nel complesso più convenienti rispetto alle vetture con motorizzazioni termiche per diversi fattori. In primis, per la spesa relativa al carburante: per le vetture alla spina, se la ricarica viene effettuata in prevalenza con tariffa domestica, il vantaggio è significativo. Inoltre, la manutenzione per i veicoli elettrici può rivelarsi più facile in virtù del numero limitato di componenti mobili e fluidi da sostituire. Batteria, motore elettrico e i vari dispositivi elettronici richiedono poca manutenzione periodica. Infine, esistono altri vantaggi come l'esenzione del pagamento del bollo per 5 anni per i veicoli full electric, nonché la possibilità di ingresso gratuito nelle Ztl e di parcheggio senza costi aggiuntivi negli stalli a pagamento in molti centri urbani».

VALUTARE L'UTILIZZO

Tuttavia, un più consistente switch delle aziende alle vetture alla spina deve passare attraverso una precisa valutazione degli utilizzi dei driver. Secondo Fabio Saiu, director Leasing & Rental Europe di Geotab, «la transizione energetica ha una

MISSIONFLEET RAPPORTO ANIASA 2021

sua valutazione obbligata: i mobility manager non possono fare scelte strategiche aziendali basate su tendenze e opinioni, bensì su attente analisi. Considerando anche le voci sulla gestione finanziaria e operativa, si delinea un profilo di utilizzo a tutto tondo, confrontabile poi con altrettanti profili che includano anche veicoli elettrici o ibridi. Attraverso piattaforme e dispositivi telematici all'avanguardia come quelli di Geotab, queste metriche vengono fornite puntualmente, permettendo comparazioni e approfondimenti».

MOBILITÀ AD PERSONAM

Il pay off "Un'auto, un driver" esprime bene il concetto della personalizzazione come Dna del noleggio a lungo termine. Ma è corretto solo a metà. Sarebbe meglio: "Un driver, un servizio". Non è detto, infatti, che il sistema del noleggio debba riguardare rigorosamente una vettura. Oggi le aziende si stanno interrogando se continuare sulla strada dell'auto assegnata oppure solcare territori nuovi. Ma a parte gli approcci e le visioni, gli strumenti utili devono essere due: i dati della mobilità degli individui aziendali e i sistemi per elaborare, sintetizzare e interpretare gli stessi. Secondo Nicola Veratelli, Group Ceo di Octo Telematics, «la mobilità connessa impatta e impatterà radicalmente sulla società e contribuirà in modo sostanziale sulle nostre abitudini. Uno dei fattori di maggior cambiamento per i fleet manager riguarda la disponibilità di soluzioni tecnologiche aperte all'integrazione, alla gestione e

all'elaborazione dei dati che siano in grado di profilare l'utilizzo del veicolo rispetto al profilo del conducente, per una maggiore efficienza, sicurezza e disponibilità di nuovi modelli di business». In questo contesto, Octo propone prodotti e servizi che differenziano le informazioni di veicoli e persone.

DRIVER E VEICOLO PIÙ INTEGRATI

Ad oggi il 70% della flotta in noleggio a lungo termine ha a bordo un sistema di collegamento telematico. Con la telematica nativa a bordo, il percorso di sviluppo subirà una nuova accelerazione. «Negli ultimi anni - commenta Alberto Di Mase, country marketing manager di Verizon Connect Italia - abbiamo assistito a un netto miglioramento delle soluzioni di telematica dedicate alla sicurezza. Tecnologie come AI e 5G saranno sempre più importanti per garantire un collegamento in real time fra cabina di controllo, veicoli e driver. Si sta lavorando per includere queste tecnologie



nelle piattaforme di fleet management e anche come telematica nativa a bordo dei mezzi, per assicurare una maggiore integrazione tra veicolo e conducente, nonché più sicurezza ed efficienza».

IMMATRICOLAZIONI ELETTRIFICATE DEL NOLEGGIO

