

MISSIONFLEET FOCUS

ANCHE LE AZIENDE CAMBIANO COME I "TEMPI"

Il 2022 è stato un anno molto particolare, dove si sono registrati evidenti cambiamenti nelle modalità di scelta e di fruizione dei servizi di mobilità da parte delle aziende. In questo servizio tratteremo i cambiamenti più rilevanti che emergono da un'analisi approfondita del Rapporto Aniasa



di *Alessandro Palumbo*



In occasione della presentazione del **Rapporto Aniasa**, il Presidente Alberto Viano, da una parte evidenzia la crescita del settore del noleggio a lungo termine che, rispetto all'anno precedente ha inserito in flotta **oltre 95.000 veicoli in più**, raggiungendo un numero complessivo di 1,13 milioni di unità. Dall'altra, con fermezza, chiede al governo un aggiornamento dei valori di **detraibilità IVA** (ancorata al 40%) e della deducibilità dei costi delle auto aziendali (fermi al 1998 e ridotti nel 2012).

Misure che avrebbero immediati e tangibili vantaggi per tutte le aziende nazionali e favorirebbero il processo di transizione ecologica (tab. 1).

ELETTRICA, PLUG IN HYBRID E DIESEL A CONFRONTO PER COSTI ED EMISSIONI

Ma qual è l'impatto concreto dell'adozione di veicoli green? Lo abbiamo chiesto a Simone Costantini Ceo di **Fleet Support**, che gestendo oltre 60.000 veicoli, ha la possibilità di osservare puntualmente gli impatti economici ed ambientali dei veicoli a trazione esclusiva (Bev) e sussidiaria (Phev) elettrica. In termini di costo al km si rileva che una Phev usata solo con carburante fossile ha un costo di 0,1545 €/km, se mediata elettrico/benzina 0,1546 €/km; un diesel si attesta su 0,10 €/km; una elettrica



SIMONE COSTANTINI

ricaricata su colonnine fino a 22 kW 0,1392 €/km e su colonnine cd fast (no SUC Tesla) 0,204 €/km. Pertanto, **oggi un'elettrica costa certamente più di un diesel ma mediamente meno di una Phev**. Se poi guardiamo all'impatto ecologico il discorso si fa più interessante: calcolando le emissioni con i rifornimenti carburante e non "da libretto" un

Tab. 1 Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2022	2021	var %
Fatturato da contratti di noleggio (compreso rinoleggio)	6.841.510.883	6.070.050.037	12,7%
Flotta circolante al 31/12	1.127.227	1.032.034	9,2%
Immatricolato auto e furgoni	356.415	304.903	16,9%
- di cui green (ibride ed elettriche)	152.281	123.465	23,3%

Fonte: Aniasa

MISSIONFLEET FOCUS

veicolo Phev per percorrere 15.000 km rifornisce 1.250 lt di benzina emettendo 2.975 kg di CO₂ verso un diesel che emette il 35% in meno di CO₂ nell'atmosfera; ovviamente l'elettrica in termini di emissioni "locali" è a zero.

DURATE CONTRATTUALI PIÙ LUNGHE

Gli ordini di noleggio a lungo termine stipulati nel 2022, che hanno una durata compresa tra i 3 e i 4 anni, pesano il 38% del totale. Tale segmento è in contrazione di 3 punti percentuali rispetto alle scelte dei clienti nel 2021. Stessa cosa vale per gli ordini fino a 3 anni che pesano il 36%, ma perdono 7 punti. L'unico segmento in crescita è quello degli ordini con durata superiore a 4 anni che guadagna 10 punti di quota e si attesta al 26% (tab. 2).

Negli ultimi mesi il settore automotive, secondo quanto afferma Marco Girelli Presidente e Amministratore Delegato di Alphabet Italia, ha subito una serie di fenomeni evolutivi: un progressivo adattamento delle motorizzazioni ad una maggiore sostenibilità, la scarsità di materiali fondamentali che ha generato un allungamento dei tempi di produzione, una



MARCO GIRELLI

Tab. 2 Ordini di noleggio per durata

	2022	2021
Ordini di noleggio per durata relativi a flotta esclusiva di un cliente (NLT classico)	100%	100%
- di cui < 25 mesi	8%	11%
- di cui da 25 a 36 mesi	28%	32%
- di cui da 37 a 48 mesi	38%	41%
- di cui oltre 48 mesi	26%	16%

Fonte: Aniasa

consistente riduzione degli sconti ed aumenti dei listini generati da una domanda superiore all'offerta, complice anche la spinta inflattiva. Questa situazione non è destinata a migliorare nel breve, i fleet manager sono quindi chiamati ad ottimizzare la gestione delle flotte **riducendo i costi e garantendo una mobilità continua ed efficiente** ai propri collaboratori. Tra le soluzioni adottate si passa dal ricorso a soluzioni flessibili di mobilità per **esigenze spot**, ad un progressivo allungamento delle durate contrattuali. Questo consente di beneficiare di canoni più vantaggiosi e garantire mobilità e stabilità di costi sul lungo periodo.

MAGGIOR PERCORRENZE ANNUALI

La fotografia degli ordini per chilometraggio annuale evidenzia che due ordini su

cinque prevedono percorrenze **superiori ai 30.000 km.**

Peraltro, tale segmento guadagna ben 12 punti di quota rispetto al 2021. L'indicazione è chiara: aumentano le percorrenze (tab. 3).

Anche l'inizio del 2023 conferma tale andamento. Nei contratti di noleggio, nei primi 4 mesi del 2023, dai dati interni comunicati da Leasys, emerge che oltre il 30% degli ordini prevede un chilometraggio maggiore di 30.000 km. Conferma questo trend, Laura Martini, Marketing & Business Development Director di Leasys, in

particolare per i clienti corporate. Il chilometraggio aumenta probabilmente in funzione di esigenze di business che portano il target a muoversi maggiormente sul territorio. Un



LAURA MARTINI

Tab. 3 - Ordini di noleggio per chilometraggio annuale

	2022	2021
Ordini di noleggio per chilometraggio annuale - flotta esclusiva di un cliente (NLT classico)	100%	100%
- di cui fino a 10k km	15%	13%
- di cui da 11k a 20k km	25%	36%
- di cui da 21k a 30k km	21%	24%
- di cui > 30k km	39%	27%

Fonte: Aniasa

MISSIONFLEET FOCUS

Tab. 4 Vendita di usato del noleggio a lungo termine

	2022	2021	var %
Vetture vendute	155.985	191.776	-19%
Ricavo per unità venduta	€ 14.771	€ 12.949	14%

Fonte: Elaborazioni su dati Aniasa

fenomeno, questo, che potrebbe portare ad un impatto consistente in termini di **costi di gestione della flotta**, in particolare per l'aumento degli oneri dei servizi di assistenza, se non gestito correttamente.



EMMANUEL LUFRAY

Riferendosi alla sua azienda, Laura Martini sostiene che «Grazie al conseguimento di economie di scala e all'ottimizzazione di costi e processi, Leasys è in grado di supportare il cliente garantendo le migliori condizioni, e che, in termini di assistenza offre un ampio ventaglio di servizi gestiti dalla rete Stellantis con elevati standard qualitativi di post-vendita. Inoltre, le sinergie con il Gruppo, consentono a Leasys di rimanere competitiva anche a fronte di un incremento dei servizi di assistenza legati all'aumentare del chilometraggio».

IL NUOVO E L'USATO SI INTRECCIANO SEMPRE DI PIÙ

Nel 2022 c'è stato meno prodotto usato da vendere, ma a

prezzi mediamente più alti di circa **1.800 euro** rispetto all'anno precedente. La riduzione delle vendite di usato è dovuta ai fenomeni dell'allungamento dei contratti, e del rinoleggio delle vetture, che sono stati necessari per ovviare al problema della scarsità del prodotto nuovo (tab. 4).

Ma qual è il giusto equilibrio tra rinoleggiare le auto usate e rivenderle? Lo abbiamo chiesto ad Emmanuel LufRay, Remarketing Director di Arval Italia secondo il quale dipende da due fattori essenziali. Uno è l'eleggibilità al rinoleggio delle auto, che è funzione di alcuni criteri ben definiti, quali ad esempio l'affidabilità e il chilometraggio. Il secondo aspetto è determinato dalle condizioni di mercato.

«Abbiamo vissuto un periodo in cui da un lato c'era scarsità di veicoli per soddisfare i nostri clienti, e dall'altro il mercato dell'usato era molto dinamico. Noi abbiamo deciso che era più importante dare la possibilità ai nostri clienti di avere auto a disposizione per periodi ed esigenze diverse, dal mese, al mid term, ai 24 mesi di un contratto di rinoleggio. Senza

dimenticare anche le normali esigenze di sostituzione momentanea del veicolo. Oggi abbiamo un panel di prodotti che ci permettono di riallocare l'asset in base ai bisogni e in base al mercato, quindi, non tratterei il rinoleggio come prodotto a sé stante, quanto piuttosto una modalità di mobilità. La flessibilità farà sì che già oggi non si debba parlare di un contratto con una durata fissa, ma di utilizzo dell'asset in base ai bisogni».

BOOM DEL CANALE INDIRETTO

Il ricorso al canale indiretto nel 2022 ha avuto un fortissimo sviluppo, tanto generare il **43% degli ordini**. È vero che tale canale è utilizzato principalmente per penetrare nel settore dei privati e delle piccole ditte, ma tale percentuale mostra che l'utilizzo è esteso anche alla proposizione commerciale verso le medie aziende (tab. 5).

«Il canale indiretto ovvero la rete agenziale **UnipolSai**, nostro fiore all'occhiello che rappresenta il gruppo di agenti più capillare d'Italia, ha una caratteristica peculiare: conoscenza del territorio e, ove presente, dei distretti industriali.



ANDREA COMPIANTI

Tab. 5 Ordini di noleggio per tipologia di canale

	2022	2021
Ordini di noleggio per tipologia di canale	100%	100%
- di cui da rete diretta	52%	56%
- di cui da telesales	5%	16%
- di cui canale indiretto	43%	28%

Fonte: Aniasa

MISSIONFLEET FOCUS

Queste caratteristiche si coniugano con la nostra expertise nel seguire il cliente business» sostiene Andrea Compiani, Chief Commercial Officer, di Unipol Rental.

IL BREVE TERMINE È IL COMPETITOR

Il noleggiatore a lungo termine non è il solo a servire i bisogni di mobilità del cliente corporate. La distribuzione degli indicatori chiave del noleggio a breve termine per tipologia di canale ci mostra che il "b2b convenzioni con aziende clienti" genera il 58% dei giorni di noleggio totali (tab. 6).

Secondo Gianluca Testa, Managing Director, Southern Europe di **Avis Budget Group** «Oggi i bisogni del cliente corporate hanno subito un forte mutamento che ha condotto alla crescente richiesta di servizi on-demand sempre più smart. Questo cambiamento ci ha portato a ripensare la nostra offerta e a proporre alle aziende clienti un'esperienza di noleggio caratterizzata da flessibilità ed efficienza. In particolare, Avis Preferred, il programma fedeltà che offre il servizio prioritario ad ogni noleggio, con la possibilità di saltare la coda e avere documentazione e veicolo già pronti al ritiro. Tra gli altri servizi QuickPass, che consente il check in on-line prima dell'arrivo in stazione e l'accesso fast track al ritiro della vettura; una politica di cancellazione

Tab. 6 Indicatori chiave del noleggio a breve termine per tipologia di canale

2022	b2c	b2b2c	b2b.1 replacement	b2b.2 convenzioni con aziende clienti
Fatturato	30%	33%	10%	27%
Giorni noleggio	26%	25%	16%	33%
Numeri noleggio	29%	34%	9%	28%

Fonte: Aniasa

sempre più customer friendly, che non prevede nessuna penale in caso di cancellazioni e modifiche entro 48 ore dall'inizio del noleggio».

IL CORPORATE CAR SHARING NON INGRANA LA MARCIA

Non decolla il corporate car sharing. Infatti, rispetto alla crescita della flotta complessiva in noleggio a lungo termine, i risultati dello sharing aziendale sono deludenti. La flotta è appena pari a 4.200 veicoli con una crescita modesta dell'1,5%. Tuttavia, Antonio Stanisci, Direttore Commerciale di **Ald Automotive** vede il bicchiere mezzo pieno: il fatto che la flotta sia rimasta stabile, nonostante lo scenario sia completamente cambiato con la pandemia, evidenzia che le aziende che hanno provato il servizio, sono soddisfatte (tab. 7). Anzi, in Ald Automotive sono convinti che ci sia **spazio per una crescita** già nell'immediato. Per questo motivo hanno rinnovato completamente la piattaforma per migliorare il servizio e avere nuove funzionalità. Per Stanisci il



corporate car sharing è utile per il mobility manager che potrebbe inserirlo come strumento di mobilità per i dipendenti. Inoltre, è strategico per la diffusione dell'alimentazione elettrica, perché permette all'azienda una prova prima dell'adozione. In questo ambito, la nuova piattaforma è in grado di indicare al dipendente quale è la migliore scelta in termini di alimentazione e consumi in base al tipo di viaggio che sta prenotando cioè in base al tipo di destinazione, percorso, e ai chilometri.

ANTONIO STANISCI

Tab. 7 Veicoli in corporate car sharing per alimentazione

	2022	2021	var %
Numero veicoli in corporate car sharing	4.194	4.132	1,5%
- di cui ad alimentazione termica	2.072	1.623	27,7%
- di cui ad alimentazione alternativa (ibridi ed elettrici)	2.122	2.509	-15,4%

Fonte: Aniasa