

MISSION FLEET

La rivista dell'auto aziendale

Anno VI - settembre-ottobre 2011
www.missionline.it



8 ACQUISIZIONE
Il mercato dei furgoni macina strada

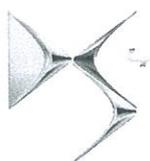


12 PUNTI DI RICARICA
I primi passi concreti



41 AUTO AI RAGGI X
Volvo S60 e Volkswagen Passat Variant

CITROËN DS4



SET
OTT 2011



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Il mercato dei furgoni macina strada

Tra rinnovo del parco circolante, novità di prodotto e soluzioni finanziarie flessibili, il comparto dei mezzi da lavoro vive un periodo di discreta salute. Anche grazie all'iperattività dei costruttori e dei player del noleggio e del leasing, che puntano sulla ristrutturazione delle reti distributive.

di Marco Di Pietro



Il mercato dei veicoli commerciali è in controtendenza rispetto a quello automobilistico: oltre un milione di unità sono state vendute in tutta Europa nel primo semestre di quest'anno (+13,7% rispetto al 2010). A livello mercato Italia, la crescita è più contenuta (+1%), ma estremamente significativa, perché l'incremento dimostra che le aziende del Belpaese sono tornate a investire nei beni strumentali di mobilità. Un segnale che è decisamente positivo dopo la

fase più acuta della crisi economica: quasi 115.000 sono stati i veicoli commerciali immatricolati in Italia nei primi sei mesi del 2011. Anche se, occorre precisarlo, questo dato va preso "con le molle", perché frutto di elaborazioni di Acea (l'associazione dei costruttori che operano in Europa) sulla base di informazioni fornite da una società francese di statistica. Già, perché a partire da gennaio una complicata diatriba tra Ministero

Il superconcessionario Fiat aziona i flap

Il Progetto Rete Italia di Fiat Group Automobiles sarà una vera rivoluzione nel mercato della distribuzione automobilistica e commerciale. Che porterà a una migliore sintonia dell'organizzazione dei dealer con le necessità del consumatore. Il progetto si basa su una razionalizzazione della rete, che vedrà in pole position i cosiddetti "FLAP + J" cioè i super-concessionari che raggrupperanno i marchi Fiat-Lancia-Alfa Romeo-Fiat Professional con l'aggiunta di Jeep, sui quali il colosso con base a Torino (ma che guarda con sempre maggiore attenzione ad ovest, a est, a nord e a sud del mondo) punta le proprie chance di recupero di quote di mercato. Il progetto pone le sue fondamenta sulla suddivisione del mercato non nelle classiche aree geografiche di competenza dei concessionari, ma sulle "CDM" (acronimo di Customer Driven Markets, che traduciamo in "mercati in funzione del numero di potenziali clienti"). I vertici di Fiat hanno stabilito che in Italia ci sono 15 CDM sulle quali gravita circa il 50% della clientela, sia *retail* che *business*: su questi territori deve essere potenziata la qualità dell'offerta di prodotti e servizi. Un ambito nel quale il veicolo commerciale assumerà una funzione ancora più strategica.

dei Trasporti, Anfia e Unrae (rispettivamente le associazioni dei fabbricanti italiani ed esteri che distribuiscono veicoli in Italia) ci sta privando di dati ufficiali.

Comunque, dando per veritiere le stime di questi dati, il comparto dimostra di essere in buona salute, nonostante la mancanza di sistemi di incentivazione all'acquisto. **Eppure, proprio il comparto dei commerciali sarebbe quello che più necessita di un rinnovo accelerato, perché questi veicoli hanno un forte impatto sull'inquinamento delle città:** la mobilità privata (e quella automobilistica in generale) viene utilizzata per spostamenti di minore durata in ambito urbano, mentre i veicoli commerciali circolano tutto il santo giorno per consegne e altre attività professionali.

Il nostro parco circolante dei commerciali è tra i più vetusti d'Europa: dei 4 milioni di mezzi che viaggiano sulle strade italiane, il 43% appartiene alle classi d'inquinamento Euro 0 o Euro 1, (cioè con immatricolazione ante 1996), il 14% alla Euro 2 (1996-2001), il 31% alla Euro 3 (2001-2006) e solamente il 12% alle più recenti o attuali Euro 4 e 5 (fonte: Anfia). Con le conseguenze immaginabili in termini di emissioni e, dal punto di vista delle aziende, con le difficoltà di circolazione causate dalle limitazioni di traffico, in particolare nei centri storici.

I costruttori puntano sull'innovazione

Come stanno operando i player del mercato in questo 2011? Partiamo dai costruttori. Le direttrici strategiche principali si fondano sull'accelerazione dello sviluppo di prodotto: **modelli rinnovati profondamente in termini di componenti meccaniche, ecologicamente migliorati, robustezza e fruibilità aumentate, costi d'esercizio più limitati**, in particolare grazie alla riduzione dei consumi di carburante, all'allungamento degli intervalli di manutenzione e della durata della garanzia. Ma anche con forti investimenti nelle alimentazioni alternative: veicoli a gas, ibridi ed elettrici. Sul metano, per esempio, non è solamente il costruttore nazionale a crederci (ormai Fiat Professional e Iveco hanno una gamma "Natural Power" pressoché completa), ma anche numerosi fabbricanti stranieri. L'ibridizzazione di veicoli ad alimentazione tradizionale, invece, è in fase sperimentale, per esempio con interessanti progetti di trasformazione di veicoli già circolanti, cui viene aggiunto un motore elettrico, il cui studio prevede il coinvolgimento di numerosi istituti universitari. E che vedrà la fine della fase sperimentale e l'inizio della commercializzazio-

Arrivano gli incentivi per i veicoli elettrici (finanziati dalla bottiglie di plastica)

Qualcosa di concreto finalmente si muove in favore della mobilità a impatto zero. Così come nel resto d'Europa, **anche l'Italia sta per varare un provvedimento che stabilisce normative certe, omnicomprensive e di lungo periodo sull'incentivazione all'acquisto di veicoli elettrici e per la realizzazione delle necessarie opere infrastrutturali relative.** A fine luglio, infatti, le Commissioni Attività Produttive e Trasporti della Camera, riunite in seduta comune, hanno approvato un testo che unifica le due differenti proposte di Legge i cui primi firmatari erano rispettivamente i deputati Ghiglia e Lulli. Ora l'iter prevede l'analisi degli emendamenti e l'approvazione dei due rami del Parlamento prima di diventare Legge dello Stato. **Un percorso che, a detta dei Presidenti delle due Commissioni, si prevede piuttosto rapido**, con un primo esame già dopo le vacanze estive. **Il Disegno di Legge annuncia sostanziosi contributi all'acquisto di un veicolo elettrico** (5.000 euro per il 2011 e 2012, 3.000 per il 2013 e successivamente importi inferiori), la possibilità di detrarre i costi d'acquisto e di gestione in percentuale progressiva (ma discendente), dal 100% al 45% negli anni dal 2011 al 2017 e cospicui importi per la realizzazione degli impianti di ricarica e di allacciamento alle reti energetiche. In epoca di "vacche magrissime" per le esangui casse erariali, il provvedimento ha previsto anche la copertura finanziaria dei contributi (in media oltre 150 milioni di euro all'anno nei prossimi sette anni): verrà introdotta una nuova gabella sulla vendita delle bottiglie di plastica: 1,5 centesimi di euro.

Particolarmente importante sarà questo provvedimento per il comparto dei veicoli commerciali, che nell'ambito della mobilità urbana sono tra i principali produttori di inquinamento: gli incentivi costituiranno un decisivo contributo per la pianificazione di acquisti (e noleggi) di mezzi a emissione zero da parte delle imprese.

ne a partire dal 2012. **Sui veicoli elettrici di nuova progettazione tutti i costruttori stanno investendo in ricerca, allestimento di prototipi e produzione sperimentale di lotti pilota.** È il caso, per esempio, di Ford, che ha realizzato una flotta di 20 veicoli elettrici (10 Transit Bev e 10 Transit Connect Electric), che sono stati affidati a imprese che li utilizzano per percorrenze giornaliere di 25-100 km (la durata della carica è di 165 km per il Transit e di 130 per il Transit Connect) nei pressi della città di Colonia. Va rilevato che il Connect Electric è un veicolo di reale produzione di serie a tutti gli effetti, perché già in vendita negli Stati Uniti da dicembre 2010, che arriverà in Europa entro l'anno.

La seconda direttrice di sviluppo del mercato, sempre sul versante dei costruttori, consiste in una profonda razionalizzazione del sistema distributivo. In particolare con la realizzazione di centri specializzati nella vendita di

Tabella 1 - La radiografia dei VCL nel noleggio a lungo termine (2010)

Flotta VCL	118.200	-0,6%
Fatturato NLT VCL (mln euro)	676	+11,4%
Valore immatricolazioni (mln euro)	268	+10,5%
Durata media locazione (mesi)	51	-3,1%
Chilometraggio medio annuo	26.414	+10,9%

Fonte: Rapporto Aniasa 2011

Tabella 2 - Le immatricolazioni di VCL nel 2011

	2011*	2010*	Variazione %
Furgoni e minibus	5.980	4.492	+32%

* dati relativi al primo trimestre

Fonte: Rapporto Aniasa 2011

Tabella 3 - Il circolante del NLT: crescono i furgoni con patente B

Segmento	Unità	Quota %	Variazione %
Van	66.022	55,3%	-2,2%
Furgoni ptt fino a 35 q	52.051	44,5%	+3,1%
Furgoni ptt oltre 35 q	127	0,1%	-0,5%
Minibus	117	0,1%	-0,4%

Fonte: Rapporto Aniasa 2011

veicoli da lavoro come, tanto per citare qualche esempio significativo, i Renault Pro Plus, i Peugeot Professional Center e i concessionari Fiat Professional (che saranno presto coinvolti nel Progetto Rete Italia, la rivoluzione della distribuzione dei concessionari di Fiat Group di cui parliamo nel box a parte). **La presenza sul territorio di una rete di concessionari specializzati nella vendita e nell'assistenza di mezzi da lavoro ha un immediato risultato positivo sia in termini di incremento delle vendite, sia in termini di customer satisfaction**, soprattutto perché il



cliente ha come interlocutore un venditore specializzato B2B, con una specifica preparazione non soltanto sul prodotto e sugli allestimenti, ma anche sulle tematiche finanziarie e fiscali.

Il terzo elemento strategico delle case è sul versante economico: il cliente dei veicoli commerciali oggi può contare su un'offerta molto più competitiva sul versante prezzo rispetto a qualche tempo fa e decisamente più variegata in termini di proposte finanziarie: pagamenti rateali su misura, leasing e noleggio direttamente in concessionaria.

I noleggiatori si specializzano

I fornitori di servizi di outsourcing non si stanno affatto appiattendo sulle strategie commerciali dei costruttori, ma hanno sviluppato un proprio *business plan* che avrà un impatto positivo sul cliente aziendale, anche nel comparto dei veicoli commerciali. **Il business dei mezzi da lavoro offre interessanti marginalità e, soprattutto, garantisce potenzialità di sviluppo numericamente più rilevanti rispetto a quello retail.** A patto di studiare soluzioni ritagliate su misura di questa tipologia particolare di cliente, che ha esigenze primarie ben specifiche: economicità complessiva del mezzo sulla base di un Tco facilmente identificabile e programmabile, rapidità di consegna (anche per i veicoli allestiti e personalizzati), capillarità e celerità nel post-vendita.

Le grandi società di noleggio a lungo termine si stanno strutturando partendo dal concetto che la distribuzione di un veicolo "professional" merita un'organizzazione a sé stante. Alcuni *player* hanno creato non soltanto una divisione veicoli commerciali, ma vere e proprie aziende specifiche, come per esempio **Truck Solution** che è nata da una costola di Arval e che, come quest'ultima, gravita nell'orbita del colosso finanziario Bnp Paribas. E che è specializzata proprio nel noleggio a lungo termine (fino a 96 mesi) di veicoli commerciali o industriali.

Nella prima parte del 2011 i noleggiatori si sono dimostrati particolarmente "aggressivi" sul versante dei canoni che, contrariamente a quelli delle automobili in locazione, sono in leggera flessione. **La discesa dei prezzi è dovuta principalmente alla "pressione" commerciale sulle Pmi, che si stanno accostando con maggiore convinzione al sistema dell'outsourcing tutto compreso**, soluzione che, come ormai è ben noto ai lettori di MissionFleet, offre vantaggi innegabili in termini di certezza e pianificazione delle spese ed è estremamente competitiva sul versante della convenienza (a tal proposito pub-

blichiamo in questo stesso articolo la tabella 4 di confronto tra costi di proprietà e noleggio, con la necessaria avvertenza che trattasi di uno studio realizzato da un *player* del noleggio).

Le soluzioni finanziarie di *long rent* per le piccole e medie imprese che passano per la prima volta dalla proprietà alla locazione sono spesso basate sulla **formula del minimo anticipo**, sistema che consente di abbassare l'entità della rata mensile e di risolvere il problema della permuta del veicolo di proprietà (se non addirittura come contributo alla rottamazione). Giova chiarire la competitività dell'offerta del noleggio a lungo termine con qualche esempio pratico: il range di prezzi di un "mini-van" oggi si colloca tra i 300 e i 400 euro/mese (esempio riferito a un contratto di 48 mesi e 100.000 km), mentre per un veicolo con portata attorno agli 800-1.000 kg le offerte più competitive sul mercato oscillano tra i 400 e i 550 euro/mese. Per autocarri o furgoni con massa a pieno carico tra i 30 e i 35 quintali (ossia entro il limite massimo concesso per i titolari di patente di categoria B) gli importi del noleggio gravitano attorno ai 650-800 euro, a seconda dell'allestimento.

Sotto il profilo dei numeri, **l'ultimo Rapporto Aniasa** (l'associazione italiana degli operatori di noleggio) **mostra un mercato in forte espansione e in piena salute**, come indicano i dati che riportiamo nelle tabelle 1, 2 e 3. Che ci dicono, a chiare lettere, che nel 2010 la flotta di veicoli commerciali leggeri in locazione a lungo termine è leggermente diminuita (ma cresce impetuosamente nel 2011: +32%), che il comparto cresce in termini di fatturato, che aumentano le percorrenze medie dei mezzi e che il rinnovo del parco sta accelerando (perché è diminuita la durata media del periodo di noleggio).

Il ritorno competitivo del leasing

Un altro fenomeno del 2011 è la maggiore competitività delle formule di acquisizione esclusivamente finanziarie, in particolare il leasing puro, anche nel comparto dei veicoli commerciali. In questo periodo **una certa tipologia di aziende preferisce puntare sullo "spacchettamento" dei servizi di acquisizione e gestione**, trovando un operatore specializzato nell'operazione finanziaria (la società di leasing) e reperendo direttamente sul mercato i servizi essenziali necessari (quelli assicurativi dalle compagnie e quelli manutentivi direttamente dal costruttore, magari approfittando dei pacchetti promozionali che prevedono l'estensione della garanzia o i tagliandi prepagati). In auge, sempre nel settore dei mezzi da

Tabella 4 - Confronto costi tra noleggio e proprietà

Fiat Ducato Furgone

35q 2.3 MJT passo lungo tetto medio (36 mesi/90.000 km)

TIPOLOGIA DI COSTI	PROPRIETÀ	
	I valori sono IVA inclusa, laddove applicabile	
	36 mesi	mese
Costi per l'acquisto del veicolo		
Prezzo d'acquisto	€ 30.736,00	€ 853,78
Perdita interessi (4%)	€ 3.838,00	€ 106,61
Valore commerciale dopo 36 mesi	-€ 11.928,00	-€ 331,33
Totale costi acquisto	€ 22.646,00	€ 629,06
Costi di gestione del furgone		
Tassa di proprietà	€ 164,00	€ 4,56
Assicurazione RCA	€ 5.850,00	€ 162,50
Assicurazione Incendio e Furto	€ 2.982,00	€ 82,83
Manutenzione ordinaria e straordinaria (compresa sostituzione di 2 treni gomme)	€ 6.968,00	€ 193,56
Soccorso stradale	€ 207,00	€ 5,75
Totale costi gestione	€ 16.171,00	€ 449,19
TOTALE COSTI PROPRIETÀ	€ 38.817,00	€ 1.078,25

TIPOLOGIA DI COSTI	NOLEGGIO	
	36 mesi	mese
Canone		
Con la formula del Noleggio a Lungo Termine, tutti i costi di gestione previsti per la proprietà sono inclusi nel canone mensile, che viene predeterminato e resta fisso per tutta la durata del contratto.	€ 23.832,00	€ 662,00
Totale costi	36 mesi	mese
Canone del Noleggio a Lungo Termine	€ 23.832,00	€ 622,00
Costo totale proprietà	€ 38.817,00	€ 1.078,25
Risparmio Totale Noleggio a Lungo Termine	€ 14.985,00	€ 416,25
Risparmio in percentuale	39,00%	

Note: Nel prezzo d'acquisto: sono comprese l'immatricolazione, la messa su strada, l'importo base dell'IPT (€ 150,81) ed è stato applicato uno sconto del 6%. Sono inoltre compresi i seguenti optional: autoradio CD e climatizzatore manuale. Manutenzione ordinaria e straordinaria: è compresa la sostituzione di 2 treni di gomme. Soccorso stradale è il costo ufficiale della Tessera Sistema indicato nel sito www.aci.it.

Fonte: Elaborazione Leasys su dati Aci

lavoro, gli accordi sul post-vendita e per i servizi in generale con le società specializzate nel fleet management.

I vantaggi di questa formula che fraziona acquisto e servizi, più che di natura economica, si basano sulla **possibilità di commisurare il ciclo di vita del mezzo in relazione alle opportunità di utilizzo, piuttosto che sul periodo di ammortamento fiscale**. Cioè, se dopo i canonici 4-5 anni, il veicolo ha percorso poca strada, può rimanere in parco; viceversa, se il mezzo è stato ampiamente sfruttato, se ne anticipa la sostituzione.