

50 RUOTE PER ARIA



“Long rent”, una risorsa per la mobilità sostenibile

Quello del noleggio auto è senza dubbio uno dei segmenti più interessanti su cui puntare per quanto riguarda la mobilità sostenibile. La possibilità e la necessità di aggiornare costantemente il parco mezzi a disposizione, potendo testare più di altri tecnologie motoristiche più efficienti, rende le aziende di questo settore un vero e proprio potenziale cui fare riferimento. Per saperne di più sulle scelte, i programmi e le prospettive di un ambito in costante crescita, Ruote per Aria ha parlato con Gavin Eagle (nella foto), Direttore commerciale del gruppo LeasPlan Italia, azienda leader nel noleggio a lungo termine e gestione flotte aziendali sia sulla Penisola che in tutto il mondo.

Come leader del “long rent”, quali strategie adottate per affermare l'auto elettrica?

Siamo stati i primi a parlare di elettrico, quando ancora nessuno lo faceva e la strategia che abbiamo perseguito e che perseguiamo, in attesa che il mercato dell'elettrico sbocci, è stata quella di creare molte sinergie e partnership, per comprendere la filiera del prodotto elettrico, condividere informazioni e problematiche e soprattutto per “far cultura” e diffondere la conoscenza acquisita. Tra le numerose iniziative, ricordiamo che LeasePlan è stata il primo operatore a firmare un accordo di cooperazione a un progetto su scala europea, per lanciare nel 2012 la Nissan Leaf. Abbiamo inoltre stabilito accordi con diversi car maker all'avanguardia sul tema e siamo stati i primi a noleggiare alla azienda Atm due



Incontro con LeasPlan, leader nel noleggio a lungo termine. Gavin Eagle (Direttore commerciale Italia): «L'auto elettrica? Siamo pronti a livello culturale, ma manca un supporto serio da parte del governo»

Peugeot I-On. Ancora, abbiamo instaurato una partnership con Toyota che permetteva di offrire ai propri clienti le innovazioni di ultima generazione nel campo della tecnologia ibrida elettrica plug-in e promosso nel 2011 long test drive della Toyota Plug-in.

Come riuscite a coordinare le varie attività?

Abbiamo un Osservatorio interno, costituito da un gruppo di lavoro che riunisce diverse country LeasePlan nel mondo e che promuove, assieme a partner qualificati, una ampia opera di monitoraggio e divulgazione degli stati di avanzamento nel settore della mobilità sostenibile, dando voce a tutti gli interlocutori più qualificati. Dall'impegno e dalla passione per questo progetto elettrico, è nato nel 2012 il primo monografico dedicato all'elettrico realizzato da LeasePlan Italia; attraverso il quale si evidenziano strategie, novità, e i differenti approcci tecnologici adottati nella realizzazione di veicoli a basse emissioni, come le tecnologie ibride ed elettriche.

Il lavoro in sinergia sembra essere una vostra costante

Di recente abbiamo stretto una partnership con Repower, uno dei principali operatori nazionali nella vendita di energia elettrica e gas naturale alle piccole e medie imprese. LeasePlan e Repower si sono unite per promuovere l'e-mobility in Italia. La partnership si è concretizzata nell'offerta “Verde Dentro” di Repower, dedicata ad aziende e comuni Italiani, si tratta della prima fornitura di energia verde certificata che prevede la dotazione di un vei-

RUOTE PER ARIA 51

colo elettrico, che Repower noleggia da LeasePlan, e un software per l'efficienza energetica. La partnership ha dato ottimi risultati, con circa novanta veicoli consegnati ai clienti di Repower. Il veicolo, elettrico al 100% viene offerto in comodato d'uso gratuito ai clienti di Repower, per tutta la durata della fornitura.



L'azienda

LeasePlan Italia è un'azienda leader nel noleggio a lungo termine e gestione flotte aziendali, sotto il controllo di LeasePlan Corporation, operatore leader a livello europeo e uno dei principali a livello mondiale, con oltre 1,3 milioni di autoveicoli gestiti in trentuno Paesi del globo. E' presente su tutto il territorio nazionale con un'offerta che include soluzioni di autonoleggio a lungo termine, fleet management e lease back, in grado di rispondere a tutte le esigenze di mobilità aziendale.

Risparmio economico, rispetto dell'ambiente, voglia di sperimentare nuove tecnologie: quali tra queste situazioni influenza maggiormente le scelte dei clienti?

Sono tutti temi molto caldi. In questo periodo storico, la crescente attenzione ai costi e gli eccessivi e continui aumenti del carburante degli ultimi anni, hanno indotto le persone a cercare mezzi e carburanti alternativi. Inoltre c'è un'consapevolezza e un'attenzione maggiore rispetto alle problematiche ambientali, pertanto l'auto elettrica si presenta come la soluzione in grado di soddisfare tutti questi requisiti. Infine chi ha avuto modo di testare i vari modelli in commercio, ha potuto comprendere come queste auto abbiano ottime prestazioni e siano estremamente rilassanti.

Di contro, quale problematica viene più sottolineata da chi sceglie l'elettrico?

Senza dubbio la problematica comune è legata alla breve durata delle batterie e alla mancanza di una rete di ricarica capillare su tutto il territorio nazionale. Le colonnine di ricarica sono davvero poche o addirittura assenti e spesso, nelle grandi città, le postazioni sono occupate abusivamente da altre macchine che vi sostano.

In California, di recente, una promozione in termini di prezzi e condizioni d'acquisto di una società di long rent su mezzi 100% elettrici, ha fatto registrare l'esaurimento delle scorte e lunghe liste di attesa. E in Italia?

In Italia la situazione è profondamente diversa e credo che non si possano fare confronti. In America hanno una diverso modello fiscale, e profondamente diverso è l'approccio. Anche in Italia, se vi fosse un modello fiscale favorevole, delle operazioni serie di incentivazione e una rete di infrastrutture capace di supportare la domanda, allora il marketing delle aziende potrebbe dar sfogo alla propria creatività e fioccherebbero le promozioni.

Secondo l'Aniasa, l'80% delle vetture elettriche sono indirizzate alle società di gestione flotte aziendali. Solo gli operatori delle flotte possono dare impulso a tale mobilità?

E' vero, le società di gestione delle flotte sono sempre le prime ad aderire alle novità di mercato, per una ragione molto specifica: cambiamo la flotta velocemente, ogni tre/quattro anni, e quindi di conseguenza siamo sempre aggiornati e aperti a raccogliere le novità. Se è pur vero che le società di renting hanno un merito va anche detto che il privato è totalmente assente, perché senza incentivi seri, e tempi di ricarica ancora troppo lunghi e costi dei veicoli ancora alti, non aumenta la propria domanda. Per non parlare, della mancanza delle infrastrutture per la ricarica. Se il governo darà il via a un sistema serio di incentivazione e alla predisposizione capillare di stazioni sul territorio, anche il target privato potrebbe approcciare massivamente il prodotto elettrico. A livello culturale, l'Italia è pronta, ma manca un supporto serio da parte del governo. **Francesco De Luca**

Car sharing "self service" con Hertz

Un sistema di car sharing "self service" in grado di mettere al centro del processo il cliente: questo l'obiettivo del nuovo servizio di Hertz, che punta ad avere la più grande flotta di auto a noleggio al mondo, puntando sulle applicazioni digitali per PC e mobile. Lo scopo di "Hertz 24/7", questo il nome dell'iniziativa, è migliorare i servizi car sharing rendendo sempre più autonomi i clienti nella scelta, prenotazione e uso del veicolo. Quello di Hertz è stato già definito come il più innovativo servizio di noleggio 24 ore su 24: una vasta gamma di veicoli a disposizione dei clienti, accessibili tramite un portale da cui si può scegliere e prenotare l'auto. Il sistema messo a punto da Hertz è stato chiamato "Click. Swipe. Go!". La prima fase prevede il Click su hertz247.com o hertz.com dal dispositivo mobile: permetterà di scegliere il veicolo più adatto, il giorno di prenotazione e l'orario. L'auto sarà pronta in pochi minuti e, nella seconda fase, il cellulare permetterà l'apertura del veicolo con la "strisciatura" sul parabrezza. Una volta aperta l'auto e recuperate le chiavi sul cruscotto, arriva la terza fase. Per usufruire del servizio non serve abbonamento, ma la semplice iscrizione al sito, grazie alla quale il cliente riceverà la carta da usare per effettuare le prenotazioni. "Hertz 24/7" è già disponibile in 1.800 punti di noleggio self service sparsi fra Stati Uniti, Francia, Germania, Regno Unito, Spagna e Australia. Ben 35.000 i veicoli fra auto, minivan, furgoni e Suv, attualmente attrezzati per il servizio. La nuova fase del progetto sarà, per Hertz, l'ampliamento dei punti di noleggio e del parco macchine, così da costruire una vera e propria "super rete": entro la fine del 2013 dovrebbero essere aperte duemila sedi, mentre per il 2016 l'azienda prevede di mettere a disposizione 500.000 veicoli. **fdl**

