

Mobilità aziendale: come cambia il Fleet Management

Tra i dati del mercato del noleggio che emergono dai recenti Rapporti Aniasa si nota una continua crescita del Fleet Management, vale a dire la “gestione veicoli per conto terzi” o, come molti oggi dicono, la “gestione della mobilità aziendale e dei suoi processi a supporto di terzi”. Un’attività da tempo offerta ad Aziende che non hanno come core activity la gestione di un parco veicoli, e che dunque possono dedicarsi in maniera prioritaria al proprio business senza i costi di struttura né gli oneri di gestione interna che il possesso di un parco veicoli comporta. Le aziende di noleggio a lungo termine offrono un servizio, sollevano l’Azienda cliente da una serie d’incombenze e preoccupazioni...

a cura della **Redazione**

Certo, il noleggio ha un costo, ma un costo certo, una volta messo a budget non ci sono più incertezze: questa era la promessa. I controlli economici più accurati che la crisi degli ultimi anni ha intensificato hanno però evidenziato più di una falla in questa “garanzia”.

«A supporto delle aziende che chiedono di fare luce proprio su queste aree sommerse è sorta **Buy Fleet, una società che ha l’obiettivo finale di mantenere la promessa di costi certi per l’azienda fruitrice dei servizi di noleggio**» dichiara a Procurement People **Andrea Perani, Operations Manager di Buy Fleet S.r.l.**

Quali sono, in particolare, le aree grigie su cui far luce?

Uno dei punti più controversi è la “penale contrattuale”; sotto questa voce, spesso inserita nel contratto sottoscritto con le società di noleggio a lungo termine, vengono inseriti ulteriori **costi non meglio identificati, costi occulti la cui incidenza arriva a percentuali del 15-20%** sul piano costi pianificato. Si pensi ai giorni extra di vettura sostitutiva perché la vettura non è ancora ripristinata; ai km extra percorsi rispetto alla previsione in fase d’ordine; ai danni di fine locazione fatturati dopo mesi dalla restituzione senza la possibilità di un contraddittorio, anche perché ormai il veicolo è stato venduto... E la soluzione del problema è legata più a un corretto rapporto di fiducia che a una regola definita, valida erga omnes. Com’è altrimenti possibile far rientrare un veicolo che è stato usato per anni e ha percorso tot chilometri, in modo da evitare addebiti?

Per cosa si differenziano oggi le società di consulenza di Fleet Mobility dalle società di Fleet Management?

La nostra realtà è composta e coordinata da manager che hanno ricoperto ruoli chiave all’interno delle società fornitrici di servizi Automotive. Grazie a ciò BuyFleet è in grado di strutturare un piano non solo di tutela ma anche di miglioramento del TCO che l’Azienda Cliente si era prefissato in fase di acquisizione dei servizi di mobilità.

I nostri consulenti affiancano l’Azienda e la portano a compiere scelte strategiche sui futuri piani di mobilità aziendale tramite

- Attività di Benchmark;
- Analisi della contrattualistica;
- Attività di controllo telematico sul parco veicoli operativo e non;
- Attività di noleggio personalizzato;
- Attività a supporto Gestione dei Driver;
- Attività di valutazione delle esigenze di mobilità aziendale;
- Attività di Fleet Sharing;
- Attività di valutazione e pianificazione delle Car&Van Policy;
- Attività di mobilità per il Welfare aziendale;

“Ma **al di là delle specifiche tecniche** - che nel tempo possono variare - **è l’approccio professionale che conta: competenza e tecnologia a supporto delle promesse, e impegno all’innovazione continua**”, conclude il manager di BuyFleet. Il tono convinto, vibrante, suona convincente. Perani sembra aver interiorizzato appieno lo spirito del claim aziendale: BuyFleet, il mezzo per DistinguerVi. ■



Andrea Perani

