

È VERO DECLINO?

Molti cantano il de profundis per le auto a gasolio. Eppure, questa alimentazione è ancora la più vantaggiosa per le imprese. Ecco un quadro della situazione europea e la visione degli operatori Nlt

di **Emilio Deleidi**

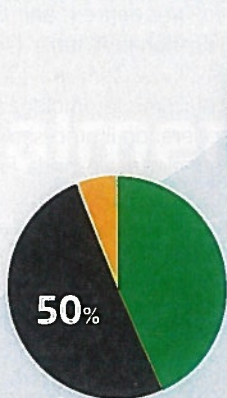
Sotto attacco per i divieti alla circolazione degli esemplari più vecchi imposti in molte città e regioni italiane, in odore di messa al bando da parte di numerose metropoli internazionali, il diesel sembra aver imboccato il viale del tramonto. Ma è così anche nel mondo delle auto aziendali? E che situazione troviamo a livello continentale? In Europa, il panorama in fatto di alimentazione dei propulsori, sintetizzato nell'infografica di queste pagine, è piuttosto variegato: per il gasolio, tra i Paesi considerati nella comparazione dell'Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, l'incidenza nelle flotte va da un minimo del 34,2% in Olanda a un massimo del 76,6% in Francia, con l'Italia che, nel 2017, è arrivata al 76,5%.

Secondo un recente studio dell'agenzia Crif Ratings, del resto, lo spostamento da parte dell'Europa occidentale dal diesel verso altre tipologie di motori è in atto ovunque, ma avviene in maniera più lenta in quei Paesi in cui il Pil pro capite è più basso e il prezzo della benzina più alto: non sorprende, quindi, che siano Irlanda, Italia e

Portogallo gli Stati in cui il diesel mantiene le quote di mercato più consistenti. Capirne i motivi è facile: i propulsori ad accensione spontanea consentono di consumare meno. Se a questo si aggiunge un minor costo del gasolio, determinato dall'inferiore pressione fiscale, il quadro è completo.

Ciò non significa, tuttavia, che l'Italia potrà sottrarsi a lungo a questa tendenza: già tra il 2016 e il 2017, nel settore del noleggio a lungo termine le immatricolazioni delle →

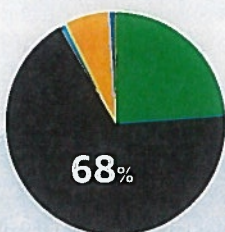




REGNO UNITO

Il diesel ha ancora la quota preminente, ma le aziende si stanno orientando molto sulle ibride.

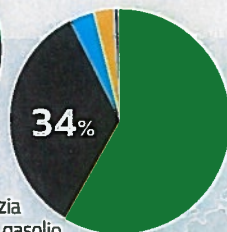
• Benzina	43,5%
• Diesel	50,4%
• Elettriche	0,5%
• Ibride	5,6%
• Metano	0%
• Gpl	0%



BELGIO

La supremazia delle auto a gasolio è netta, ma la quota d'immatricolazioni per le flotte di vetture ibride è la più alta tra i sette Paesi presi in considerazione: un segnale significativo. Tra l'altro, il Belgio ha fatto segnare nel 2017 il proprio record d'immatricolazioni flotte, con oltre 223 mila vetture.

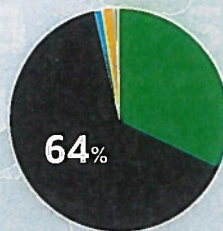
• Benzina	24,0%
• Diesel	67,7%
• Elettriche	0,9%
• Ibride	6,7%
• Metano	0,7%
• Gpl	0%



OLANDA

Se si esclude la Norvegia, l'Olanda è uno degli Stati con la maggiore diffusione di veicoli elettrici nelle flotte; bassa la quota diesel.

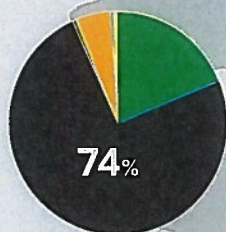
• Benzina	58,4%
• Diesel	34,2%
• Elettriche	3,6%
• Ibride	3,0%
• Metano	0,7%
• Gpl	0,1%



GERMANIA

Patria delle diesel premium e, comunque, di quelle più diffuse nella UE (come la Volkswagen Golf), la Germania non si smentisce, con una netta prevalenza del gasolio.

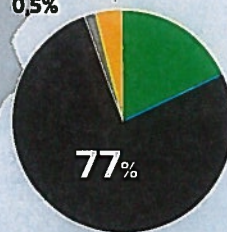
• Benzina	32,0%
• Diesel	64,4%
• Elettriche	1,1%
• Ibride	2,2%
• Metano	0,2%
• Gpl	0,1%



SPAGNA

Il diesel resta su alti livelli, però la scelta Seat di spingere sul metano potrà avere un peso.

• Benzina	19,1%
• Diesel	74,3%
• Elettriche	0,7%
• Ibride	5,3%
• Metano	0,1%
• Gpl	0,5%



FRANCIA

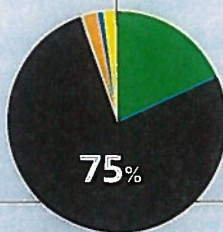
Le flotte francesi vanno soprattutto a gasolio; nel 2017, tra l'altro, il settore è cresciuto in modo considerevole (+7,2% sull'anno precedente).

• Benzina	18,1%
• Diesel	76,6%
• Elettriche	1,5%
• Ibride	3,8%
• Metano	0%
• Gpl	0%

ITALIA

Anche in Italia tra le flotte domina il diesel, ma nel noleggio le immatricolazioni delle ibride sono salite dall'1,7% del 2016 al 2,4% del 2017.

• Benzina	19,2%
• Diesel	75,1%
• Elettriche	0,3%
• Ibride	2,7%
• Metano	0,8%
• Gpl	1,9%



VECCHIO CONTINENTE PAESE CHE VAI SOLUZIONE CHE TROVI

I dati sintetizzati nell'infografica di queste pagine sono stati elaborati dall'Aniasa, l'associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici, per il suo rapporto annuale e si riferiscono alle immatricolazioni flotte nel 2017 nei sette Paesi europei con maggiore sviluppo della motorizzazione, nei quali l'incidenza del settore (noleggio, leasing finanziario e acquisti) sul totale è risultata in media del 26%. I Paesi che hanno fatto registrare il maggior calo di vendite del diesel fra il 2017 e il 2016 sono stati Belgio, Germania e, soprattutto, Regno Unito, dove la flessione è stata del 17%.

→ vetture a gasolio hanno perso quasi un punto percentuale d'incidenza sul totale. E se si allarga lo sguardo all'intero mercato nazionale, tra gennaio e agosto del 2018 la flessione è stata del 5,3% sullo stesso periodo dell'anno precedente. La velocità di questo fenomeno, secondo Crif Ratings, dipenderà però dall'evoluzione dell'economia e, soprattutto, della capacità di spesa delle imprese e delle famiglie italiane.

GLI ADDETTI AI LAVORI

Per capire meglio l'andamento del 2018 e la tendenza per il prossimo futuro abbiamo interpellato i rappresentanti delle principali società di noleggio. Ne è uscito un quadro contraddistinto da due posizioni fondamentali: quella di chi non ha finora registrato evidenti cambiamenti di rotta da parte delle aziende clienti e quella di quanti, invece, hanno percepito i primi segnali di una possibile svolta.

«Il diesel», spiega Edoardo Polidori, direttore marketing della Volkswagen Financial Services, «è di gran lunga la scelta ancora più conveniente per soddisfare la necessità di una porzione importante della clientela: analisi customizzate dei comportamenti dei driver possono fare ipotizzare soluzioni alternative, ma è un fenomeno legato a peculiarità territoriali». Già questa affermazione permette di cogliere due aspetti importanti: quello dei costi, che rivestono un peso essenziale nei processi decisionali delle aziende, e quello delle esigenze specifiche che

possono nascere in chi deve garantirsi la mobilità anche in aree soggette a blocchi della circolazione per motivi ambientali.

Aggiunge Paolo Ghinolfi, ad della Sifà, società di Bper Banca: «Negli ultimi anni, i motori a gasolio hanno subito una serie di contraccolpi, dal dieselgate ai divieti di utilizzo in alcune zone urbane, e questi avvenimenti ne stanno influenzando la percezione: da parte dei nostri clienti riscontriamo un aumento della richiesta di quotazioni di auto ad alimentazione alternativa, ma, alla fine, la scelta ricade nella maggioranza dei

casi su veicoli diesel per la mancanza di competitività delle soluzioni differenti in termini di costi sulle lunghe percorrenze».

Sulla stessa linea è Andrea Valente, general manager di Free2Move Lease Italia (gruppo PSA), secondo il quale «nei segmenti C e D il 90% della richiesta è per modelli a gasolio: del resto, il diesel a oggi è ancora il carburante con le emissioni di CO₂ più basse e sarà di grande supporto per rispettare i nuovi standard europei in materia». Dunque, conclude Valente, «questo tipo di propulsione non è arrivato al capolinea e bisogna contrastare la sua demonizzazione».

EPPUR SI MUOVE

Dei segnali di una possibile transizione, comunque, nel mondo delle auto aziendali si stanno avvertendo. Commenta Andrea

IL CAMBIAMENTO DIPENDERÀ MOLTO DALLE SCELTE DELLA POLITICA

Castronovo, presidente e amministratore delegato di Alphabet Italia (società del gruppo BMW): «Le ultime novità in materia di emissioni, come le omologazioni Wltp, stanno accelerando il processo di conversione all'auto elettrica e ibrida. Fondamentale, per una svolta, è però l'abbandono del vecchio approccio, basato sull'analisi del Total cost of ownership dei veicoli, in favore di una visione che consideri il Total cost of mobility: si pensi a certe facilitazioni concesse

ai veicoli ad alimentazione alternativa, come l'accesso ad alcune zone a traffico

limitato, l'esenzione dalla tassa di possesso e gli sconti sulle assicurazioni».

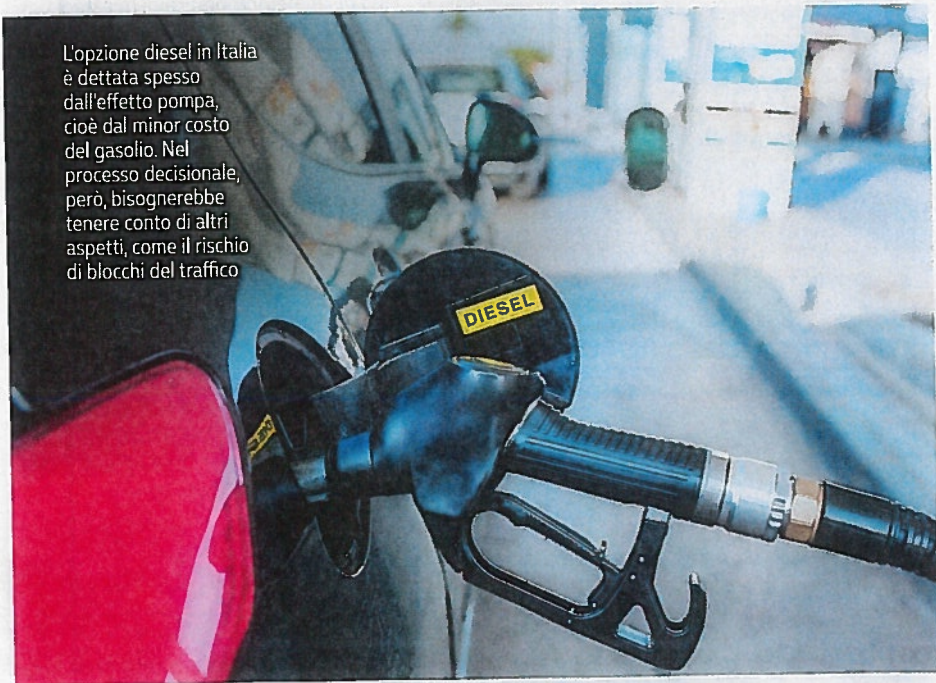
Del resto, sottolinea Valentina Pedrazzoli, amministratore delegato della Mercedes-Benz Charter Way, «la propulsione elettrica rappresenta una scelta ottimale per chi, lavorando nei grandi centri urbani, ha la necessità di evitare limitazioni alla circolazione, mentre le motorizzazioni ibride permettono di conciliare il piacere della guida con la necessità di ridurre i consumi».

Starebbe anche nascendo, secondo Giovanni Giulitti, general manager di ALD Automotive, «una nuova consapevolezza da parte dei clienti nei confronti della diminuzione delle emissioni, in parte indotta dalle normative che spingono le aziende verso una mobilità più sostenibile, attuata con modelli ibridi o full electric».

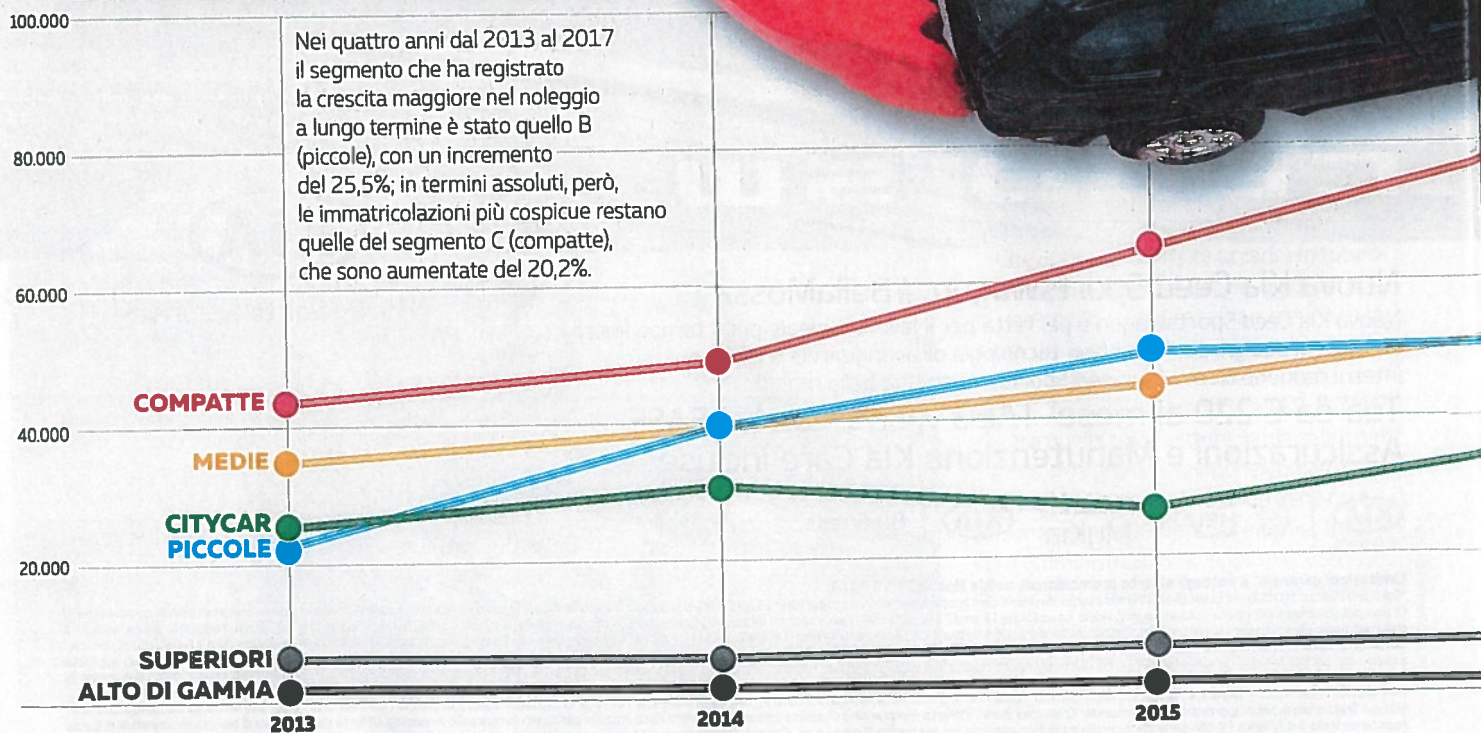
Una sfida di responsabilità sociale, per affrontare la quale Arval ha lanciato una nuova metodologia, denominata SMaRT, che, per il direttore generale Grégoire Chové, «prevede un percorso evolutivo in cinque fasi, dalla definizione degli obiettivi di mobilità allo studio delle diverse opzioni, fino alla misurazione dei target raggiunti».

Che cosa esattamente accadrà in futuro in Italia, però, è ancora difficile dirlo. Secondo uno studio della LeasePlan, nel 2020 la quota dei motori a combustione interna (a benzina e gasolio) tra le auto aziendali scenderà di 10 punti, passando dall'88 al 78%, mentre quella delle vetture ibride salirà dal 5 al 9%. «Ma questa previsione», rimarca l'ad Alfonso Martinez Cordero, «non tiene conto, evidentemente, di eventuali interventi politici e amministrativi che possono contribuire a indirizzare il mercato in una direzione o in un'altra». Interventi che, basati come sono sull'emozionalità e sull'opportunità del momento, non sono prevedibili.

L'opzione diesel in Italia è dettata spesso dall'effetto pompa, cioè dal minor costo del gasolio. Nel processo decisionale, però, bisognerebbe tenere conto di altri aspetti, come il rischio di blocchi del traffico



LA RINCORSA DEI SEGMENTI NEL NOLEGGIO



PICCOLO È BELLO

Dieci anni dopo l'inizio della grande crisi, il fenomeno della riduzione di dimensioni e cilindrata sembra consolidato. Ma con qualche eccezione e delle differenze, dovute ai nuovi modelli che puntano su cubature ridotte, ma con alte prestazioni

di **Emilio Deleidi**

Sono trascorsi poco più di dieci anni da quando il mondo improvvisamente cambiò. Il crac della banca d'investimenti Lehman Brothers dette il via, nel settembre 2008, a una crisi quasi senza precedenti, i cui campanelli d'allarme erano già squillati da qualche tempo con il tracollo del settore dei mutui. Iniziava

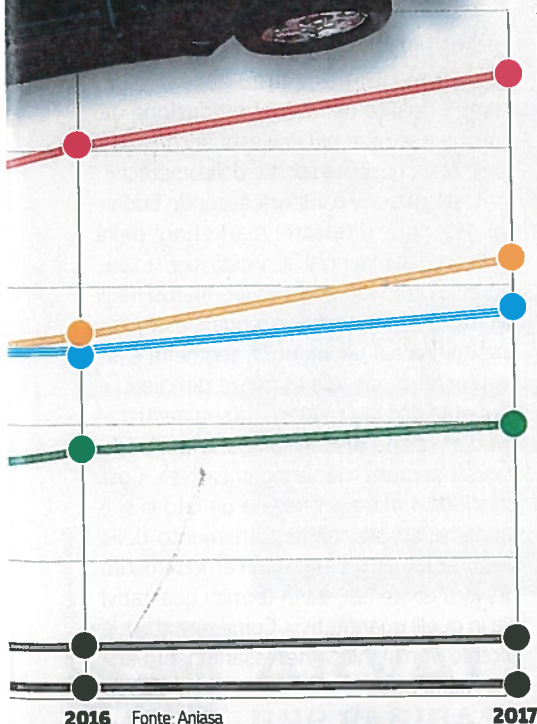
così una recessione planetaria che avrebbe fatto sentire i suoi effetti per anni, fino a lambire, per certi aspetti, i giorni nostri. E che non poteva non incidere anche sul comparto dell'auto aziendale, bene strumentale per eccellenza delle attività produttive.

Gli effetti si sono registrati, nel giro di qualche tempo, su diversi livelli. A parte le aziende costrette a chiudere, tutte le altre si sono concentrate sul taglio dei costi, riducendo il personale e la mobilità: meno auto in flotta, eliminazione delle trasferte non strettamente necessarie, allungamento del ciclo di sostituzione dei veicoli, quindi prolungamento dei contratti di noleggio in corso, passando dalla durata molto diffusa di 36 mesi a 48 e più. E ridimensionamento della fascia delle vetture utilizzate: fenomeni conosciuti come downsizing (auto più piccole e di minore cilindrata) e downgrading (riduzione del loro valore, in termini di segmento e contenuti). Bastano pochi dati (di fonte Aniasa) per capire la portata del fenomeno: se nel 2011 l'incidenza delle

citycar sul totale delle immatricolazioni per il noleggio a lungo termine era dell'11%, nel 2013 tale quota era già balzata al 19%; per contro, il 14% del 2011 delle vetture di segmento E (superiore) nel giro di due anni si sarebbe ridotto a un misero 4%, per assestarsi poi al 3%, valore mantenuto fino a oggi. Dieci anni dopo, però, con l'uscita (forse provvisoria...) dal tunnel della crisi, il processo di ridimensionamento delle auto in flotta si è consolidato? Oppure stiamo assistendo a una – pur modesta – inversione di tendenza? Secondo l'annuale Rapporto Aniasa, nel 2017 il segmento D (quello delle auto medie) è cresciuto rispetto all'anno precedente del 20% (pari a 11 mila auto immatricolate in più), cioè in misura maggiore rispetto agli altri: le compatte (segmento C) sono aumentate del 13%, le citycar, le piccole e le superiori (A, B ed E) tra il 9 e il 10%, l'alto di gamma (F) del 5%.

Qualcosa, dunque, si sta muovendo e (relativamente, s'intende) verso l'alto. Ma che cosa ne pensano gli addetti ai lavori? Secondo alcuni, la situazione è sostanzialmente consolidata. «La crisi del 2008», spiega Alfonso Martinez Cordero, ad della LeasePlan Italia, «ha rappresentato uno spartiacque: in questi dieci anni, i segmenti A, B e C hanno visto crescere la propria quota di mercato a danno del D e non sembra esserci all'orizzonte un'inversione di tendenza. Le aziende sono diventate più consapevoli dei costi e, al limite, preferiscono optare per pacchetti di accessori, soprattutto relativi alla sicurezza, per auto di fasce inferiori».

Indietro, dunque, non si può tornare: è di questa opinione anche Andrea Compiani, ➔



2016 Fonte: Aniasa

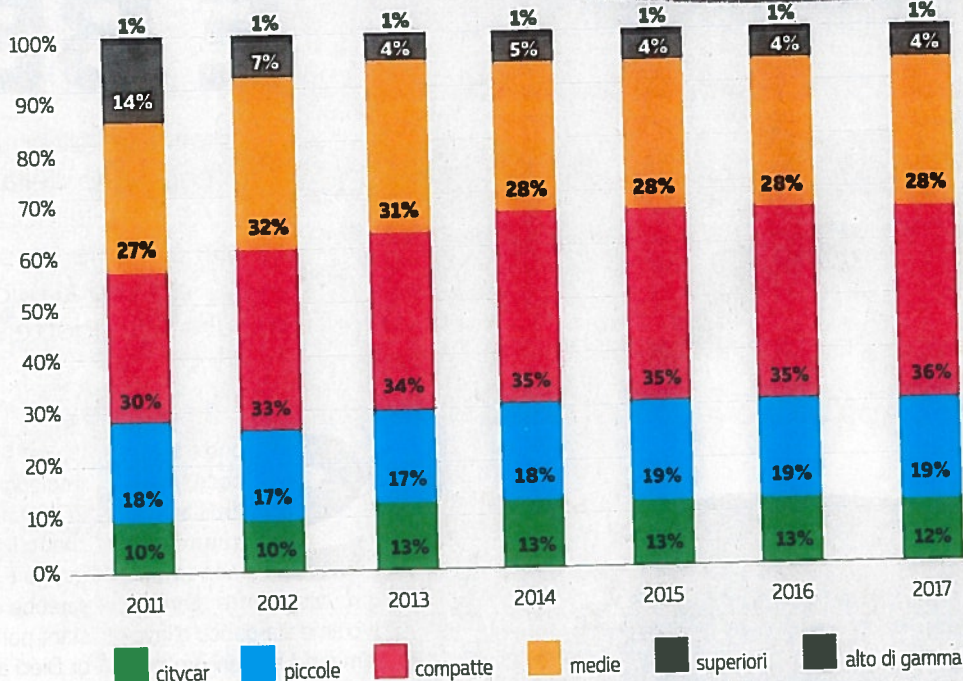
2017

PARCO CIRCOLANTE

NELLE FLOTTE DOMINANO LE COMPATTE



Il grafico a fianco (fonte: Aniasa) mette a confronto l'evoluzione della flotta circolante di vetture in noleggio a lungo termine negli anni compresi tra il 2011 e il 2017, suddividendola per segmenti. I dati rivelano come, messa alle spalle la corsa al downsizing imperante al culmine della crisi economica, a consolidarsi siano state le fasce centrali del mercato flotte, in particolare le compatte (nelle foto, le più vendute della categoria, ovvero la Fiat Tipo e la VW Golf), passate dal 30 al 36%, e le medie, cresciute di un solo punto percentuale, ma pur sempre al secondo posto nella composizione del parco. Stabili le piccole, in crescita di due punti le citycar.



→ vicedirettore generale della Car Server, secondo il quale «qualche segnale si era visto negli anni scorsi, mentre ora ci si sta nuovamente orientando al downsizing e al downgrading per assecondare le politiche aziendali di controllo di consumi ed emissioni». Con una sostituzione, quindi, delle esigenze di contenimento dei costi da parte di quelle attinenti alla sostenibilità ambientale.

SITUAZIONE IN DIVENIRE

Non tutti, però, concordano con questa interpretazione. È il caso, per esempio, di Valentina Pedrazzoli, ceo della Mercedes-Benz Charterway, secondo la quale «la tendenza sembra invertirsi, in una situazione più fluida rispetto a qualche tempo fa: dopo anni un po' difficili, sta tornando l'interesse dei clienti per le vetture sportive e di prestigio».

Opinione in parte condivisa da Alberto Grippo, ceo della Leasys, che sottolinea un altro aspetto importante: «Dopo il periodo di acuta incertezza in cui si è assistito a un marcato rallentamento del ciclo di sostituzione delle flotte, oggi il mercato è tornato su livelli più fisiologici, maturando una maggiore consapevolezza dei costi e, quindi, anche di quelli della mobilità». Più che crescita

di segmenti, quindi, i contratti starebbero registrando una contrazione della durata, dilatata negli anni più duri della crisi. Ciò, secondo Grippo, ha come corollario anche una maggiore apertura verso soluzioni alternative e tecnologiche, che spaziano dalle piattaforme di corporate car sharing a quelle che consentono di monitorare le flotte attraverso la telematica di bordo dei veicoli.

C'è, però, un altro aspetto da considerare: nell'arco del decennio a cambiare considerevolmente è stata, per molti motivi, pure l'offerta di prodotti da parte delle Case. Sono state loro, prevedendo l'andamento della domanda (e, al tempo stesso, orientandolo), a introdurre sul mercato, oltre a un'ondata di Suv e crossover di tutte le taglie, modelli più piccoli (come segmento e cilindrata), ma non meno performanti.

«Grazie alle nuove tecnologie», sottolinea al proposito Grégoire Chové, direttore generale dell'Arval Italia, «i costruttori stanno sviluppando motorizzazioni con cilindrata inferiori, ma con valori di potenza e coppia confrontabili, se non addirittura superiori, a quelli di modelli delle generazioni precedenti. Si tratta di soluzioni che consentono di ottenere prestazioni ottimali, garantendo al

tempo stesso consumi inferiori. In questo modo, le aziende riescono a perseguire un altro dei loro obiettivi primari: la ridefinizione delle car policy in ottica di maggiore sostenibilità ambientale».

È quello che Paolo Ghinolfi, ad della SiFà, chiama «downsizing intelligente», cioè «la scelta di modelli meno costosi, senza rinunciare a qualità dei servizi e riduzione dei consumi, sempre più richiesta anche ai fini della responsabilità sociale delle imprese».

Qualcosa che si integra, secondo Edoardo Polidori, direttore marketing della Volkswagen Financial Services, «con un panorama profondamente trasformatosi negli ultimi dieci anni, tanto da rendere estremamente fluido il perimetro di segmenti e allestimenti: le diverse esigenze dei clienti e l'avvento di nuovi modelli e di segmenti trasversali hanno reso le comparazioni tradizionali sempre meno significative». Così, conclude il manager, «se da un lato ci si è spinti verso un ridimensionamento delle vetture, dall'altro c'è stato un arricchimento dei loro contenuti, sia in termini qualitativi sia in quelli quantitativi». Come dire che più piccolo non significa necessariamente anche meno bello.

FORMULE SU MISURA

Tra il renting di breve e quello di lunga durata si collocano le soluzioni con arco temporale da uno e 24 mesi. Che permettono di venire incontro, con proposte personalizzate, alle esigenze di maggiore flessibilità. Ecco che cosa offrono le principali società del settore

di **Emilio Deleidi**

Le profonde trasformazioni in atto nel mondo del lavoro non potevano non avere riflessi significativi anche su un settore, quello del noleggio di veicoli, legato a doppio filo alle attività produttive e commerciali del nostro Paese: era indispensabile, di conseguenza, che le società di renting evolessero di pari passo per assecondare le nuove esigenze della loro clientela.

Le parole d'ordine, quindi, sono più che mai "flessibilità" e "tailor made", intendendo con quest'ultima la capacità di cucire i parametri contrattuali addosso ai bisogni degli utilizzatori dei veicoli. I dati del mercato del lavoro, per esempio, indicano in 2,92 milioni nel 2017 gli occupati con rapporti a tempo determinato: un volume in netta crescita rispetto all'anno precedente, quando la cifra era di 2,27 milioni. E l'analisi dell'Istat relativa al secondo trimestre 2018 conferma questa tendenza, con un'incidenza dei dipendenti a termine sul totale dei lavoratori del 17%.

Che cosa significhi tutto questo per il mondo del renting è presto detto: aumenta il numero delle aziende che si rivolgono ai noleggiatori per acquisire veicoli per periodi di tempo inferiori a quelli classici del lungo termine, così da soddisfare esigenze di mobilità soltanto temporanee. È il noleggio a medio termine, che si distingue da quello a breve, la cui durata media è risultata, nel 2017, di 6,7 giorni (dato Aniasa), e che copre un arco temporale che va da 24 ore fino a un mese; il medio termine, invece, arriva in genere a un massimo di due anni e costituisce una realtà non ancora fotografata con precisione dalle analisi statistiche, ma di sicuro in crescita.

Ne è una riprova, se non altro, la flessione della durata media del noleggio tout court, passata dai 45 mesi del 2015 ai 40 del

2017, dopo un periodo d'incremento dovuto alle necessità di risparmio imposte dalla grande crisi iniziata dieci anni fa.

È facile immaginare chi possano essere i clienti tipici del noleggio a medio termine: aziende con dipendenti a tempo determinato, assunti per progetti di durata predefinita, attività caratterizzate da picchi stagionali, startup dal futuro tutto da decifrare e così via. A questo si aggiunge l'esigenza di

CONTRATTI A TERMINE, PICCHI STAGIONALI: TUTTE NECESSITÀ CHE SI SODDISFANO COSÌ

riempire i vuoti creati dall'attesa di modelli di auto molto richiesti (oggi, per la consegna di alcune Suv, si può arrivare a sei mesi) con la pre-assegnazione di vetture provvisorie e il desiderio, da parte di neofiti, di sperimentare la formula del noleggio in modo meno impegnativo, prima d'impegnarsi in contratti dalla durata prolungata. Insomma, c'è tutto un mondo che trova nel mid-term renting la soluzione ideale per i propri bisogni, all'insegna della maggiore flessibilità possibile. E, come vedrete dalla sintetica panoramica che ora presentiamo, gran parte delle società del settore è pronta a soddisfare tali bisogni.

ALD AUTOMOTIVE

Per l'azienda del gruppo bancario francese Société Générale non ci sono sostanziali differenze tra noleggio a medio e a lungo termine: i parametri contrattuali sono sostanzialmente gli stessi, così come i servizi inclusi, mentre a variare è la durata, nel primo caso di solito non superiore a 24 mesi. Queste soluzioni sono scelte da aziende in rapida evoluzione, che hanno bisogno di aggiornare la propria flotta.

ALPHARENT

A livello internazionale, Alphabet è presente già da diversi anni con una soluzione flessibile e personalizzabile denominata Alpharent. Con durata da un minimo di una settimana a un massimo di 24 mesi, la formula non prevede limiti di percorrenza, né franchigia danni. In Italia viene utilizzata principalmente per coprire i periodi di pre-assegnazione delle vetture, così da fornire al cliente un'auto sostitutiva nell'attesa di quella effettivamente ordinata oppure nell'eventualità d'incidente o furto dell'esemplare già noleggiato. Contratti di questo tipo vengono proposti anche per soddisfare particolari esigenze di durata o chilometraggio.

ARVAL MID TERM

Il noleggio a medio termine è, per la società del gruppo BNP Paribas, un prodotto consolidato, offerto con la denominazione Arval Mid Term, con durate comprese tra uno e 24 mesi: è proposto ai clienti da oltre due anni e sta facendo registrare una crescita costante, tanto da interessare, alla fine del 2018, quasi 5 mila veicoli. Pensato per offrire maggiore flessibilità, è utilizzato per soddisfare le esigenze di mobilità di personale con contratti a termine o nei periodi di prova, in caso di trasferte di lunga durata oppure per colmare attese di consegna.

CAR SERVER

La società emiliana propone da sempre il noleggio a medio termine ai clienti che non intendono impegnarsi per periodi più lunghi o a quelli che hanno occasionali esigenze di soluzioni di mobilità ulteriori.

FREE2MOVE LEASE

Il brand del gruppo PSA, lanciato nel 2017 per ampliare l'offerta commerciale, ➔

1

TAILOR MADE

La necessità di soddisfare i bisogni più diversi delle aziende ha indotto le società di noleggio a confezionare prodotti sempre più sartoriali, tagliati su misura di bisogni di mobilità che possono variare nel tempo

2

PARAMETRI

Due sono gli elementi essenziali che compongono il puzzle dei contratti: la durata e il chilometraggio compreso nel canone. Giocando su questi parametri, si può tarare il costo effettivo del servizio

3

VARIAZIONI

La flessibilità, però, è essenziale anche nel medio periodo. Le condizioni per le aziende possono variare, per esempio, per la cessazione anticipata di una commessa. In questi casi, la possibilità di restituzione anticipata del veicolo senza preavviso e penali dev'essere prevista nei contratti di renting

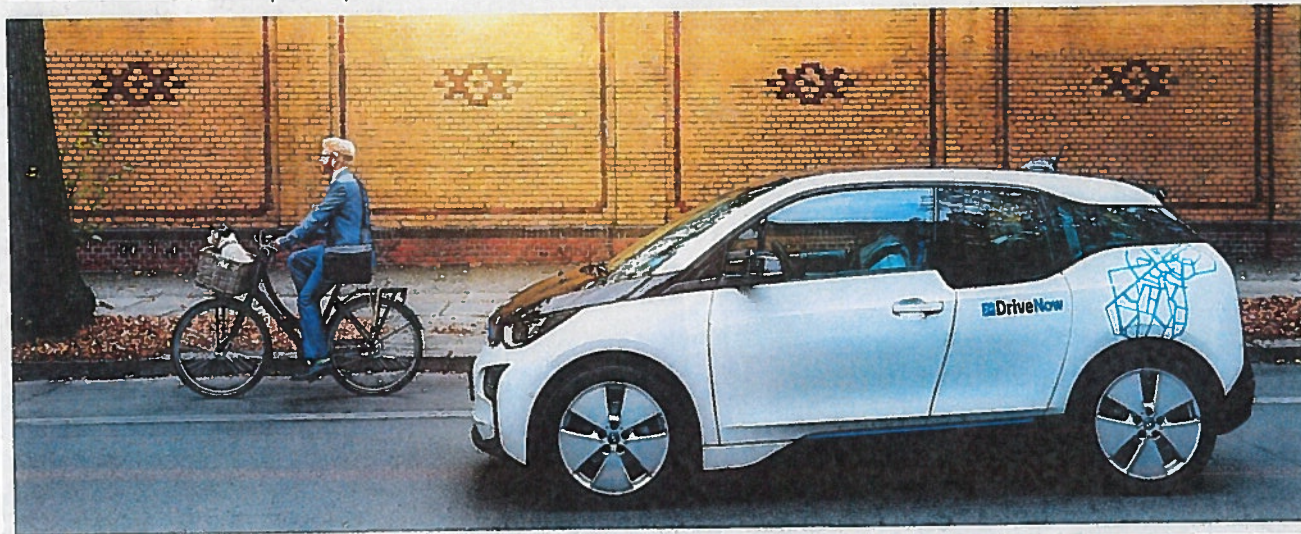
CAR SHARING

UN BUSINESS CON MARGINI DI CRESCITA

Anche il car sharing sta acquistando un peso importante per le aziende, che utilizzano le auto in condivisione per le esigenze di mobilità in ambito urbano da parte di personale privo di una vettura in assegnazione permanente. Anche se non esistono dati sull'impiego corporate di questo renting a brevissimo termine (da non confondere con il corporate car sharing, cioè la condivisione della stessa auto aziendale da parte di più dipendenti), si sa che la durata media di questo tipo

di noleggio è di 31 minuti. L'associazione di categoria delle società rent a car, l'Aniasa, ha fotografato, nel suo rapporto annuale, anche questo settore, fornendo dati interessanti. Per esempio, su 1,3 milioni di utenti registrati, appena 820 mila sono effettivamente attivi: una cifra in aumento del 38% nel 2017 rispetto al 2016, ma che necessita di qualche approfondimento. L'anno scorso, infatti, il parco delle auto in condivisione disponibili nelle città italiane (in media, 2 mila per ciascun operatore)

è cresciuto del 9% e il numero dei noleggi (7 milioni) del 7%, ma la distanza media percorsa da ogni utilizzatore (circa 7 chilometri) è diminuita (-1%) e, soprattutto, è calato da dieci a otto il numero di noleggi per utente (-23%). Secondo l'Aniasa, quindi, questo modello di business, pur promettente, è ancora in fase di assestamento. A far ben sperare gli operatori è la crescita degli utilizzatori più giovani, quelli di età tra 18 e 25 anni, arrivati al 24% del totale.



→ con particolare attenzione nei riguardi dei possessori di partita Iva e dei privati, estende la sua proposta in un arco contrattuale compreso tra 12 e 60 mesi. Quindi abbraccia sia il medio sia il lungo termine, garantendo al cliente una grande flessibilità di soluzioni.

LEASEPLAN

Va bene per chi ha esigenze di mobilità impreviste, stagionali o temporanee, con durata a partire da un mese, ma senza vincoli di durata e nessuna penale in caso di restituzione anticipata: è FlexiPlan, il prodotto di noleggio proposto da LeasePlan. La scelta dei veicoli spazia dalle citycar ai mezzi commerciali e i canoni comprendono servizi come la manutenzione, l'assistenza stradale, la disponibilità di un veicolo sostitutivo e dei pneumatici invernali, la telematica di bordo: tutto compreso, assieme alla tassa di possesso e all'assicurazione, nel canone mensile. A essere richiesti con questa formula sono spesso anche i mezzi commerciali, il cui utilizzo conosce picchi in base alla

stagionalità. E c'è pure chi ne approfitta per sperimentare i veicoli elettrici, impiegati per la consegna delle merci nei centri storici delle aree metropolitane, prima d'impegnarsi con contratti di più lunga durata.

MERCURY

Secondo Italo Folonari, amministratore delegato della Mercury, «le differenze tra breve, medio e lungo termine sono sempre meno marcate»: ciò significa che una società come quella bresciana, specializzata nella locazione per periodi prolungati, è pronta a offrire ai propri clienti anche opzioni di breve e medio termine, in particolare per i veicoli usati provenienti da noleggi precedenti, rispondendo a necessità che possono andare da un giorno a cinque anni.

SIFA

La società fondata da Paolo Ghinolfi opera nel settore del noleggio proponendo ai clienti offerte modulate sulla base delle loro esigenze in termini di veicoli, servizi, chilometraggio e durata, spaziando, per quan-

to concerne quest'ultima componente, dai 12 ai 72 mesi. Chi si rivolge al medio termine ha necessità di mobilità legate a progetti temporalmente limitati: è il caso di pubbliche amministrazioni e aziende farmaceutiche, ma anche di società con picchi di attività stagionali o con personale con contratti a tempo determinato.

WINRENT/LEASYS

Con la recente acquisizione della WinRent, la Leasys riesce a coprire tutte le esigenze di mobilità, da quelle giornaliere (e anche di minore durata) a quelle pluriannuali, con un'offerta di servizi modulabile sulle reali necessità del cliente e fruibile digitalmente. WinRent offre soluzioni mid term da uno a 11 mesi, rivolte a privati, liberi professionisti e aziende, con canoni personalizzabili (per esempio, eliminando le franchigie addebitabili in caso di danni e furti o aggiungendo la guida aggiuntiva) pagabili online con carta di credito a inizio mese; i contratti possono essere interrotti anche solo dopo 30 giorni senza penali.