

# PIÙ AUTO NUOVE CON LE FLOTTE

Le vetture aziendali a noleggio o in leasing sono il mezzo, anche attraverso l'usato, per ringiovanire i parchi circolanti dei mercati europei. In alcuni di questi, i vantaggi fiscali spingono le immatricolazioni aziendali a superare addirittura quelle dei privati

di **Alberto Vita**

**L**e flotte aziendali, malgrado gli scarsi vantaggi fiscali rispetto ad altri Paesi europei, contano sempre di più anche in Italia. E aiutano l'abbattimento d'inquinanti e la produzione di CO<sub>2</sub>, del settore automotive, grazie alla continua immatricolazione di veicoli nuovi che, seppure in maggioranza ancora a propulsione diesel, sono tutti, o quasi, Euro 6 o Euro 6 d-Temp.

Sono infatti circa 250 mila le automobili nuove immesse nelle flotte aziendali in Italia ogni anno, principalmente da una quindicina di operatori, che possiamo suddividere in tre grandi famiglie: le società top, ovvero quelle di diretta emanazione di banche o istituzioni finanziarie; le società captive, controllate direttamente dalle case costruttrici; e quelle definite medium, forti localmente nelle rispettive aree di competenza. A tutte abbiamo chiesto uno spaccato delle flotte da loro gestite (vedere la tabella alle pagine 202-203). Dalle risposte si evince che le prime quattro società di noleggio a lungo termine, ovvero le tre top internazionali, Arval, ALD Automotive e LeasePlan, con in più Leasys, captive del gruppo FCA fondata assieme al Crédit Agricole, rappresentano più del 73% delle auto Nlt in Italia. E le stesse società occupano le prime quattro posizioni anche per le nuove immatricolazioni: auto a noleggio a lungo termine che pesano per il 13,5% del mercato. Le quali, sommate alle vetture del noleggio a breve termine e a quelle sempre aziendali, ma acquisite in proprietà o in leasing, arrivano al 27% del totale.

Una cifra importante, anche se in altri mercati europei i numeri sono ben diversi. In Olanda, per esempio, le auto nuove targate da società e professionisti superano le immatricolazioni dei privati, 45% contro 39,4%. Tendenza confermata anche in Belgio: 46,9% e 46,5%. In grandi mercati come quello tedesco e britannico, inoltre, le due "torte" sono molto vicine: 35,3% e 35,57% nel primo caso, 43,6% e 44,2% nel secondo.

termine inizia a riguardare pure loro. Grazie al fatto che l'avvento dell'economia condivisa sta incidendo sul concetto di proprietà dei beni anche nel mondo dell'auto. Già lo ha fatto da anni con le aziende che, rinunciando all'acquisto dei veicoli, snelliscono la gestione dei propri mezzi, dalla manutenzione all'amministrazione, dal controllo delle multe o delle note spese per i carburanti al momento della rivendita. Ma anche i privati, in certi casi, possono trovare vantaggioso rivolgersi a questa forma alternativa all'acquisto, anche per non immobilizzare capitali importanti in un momento d'incertezza sia economica sia riguardo alle propulsioni delle vetture (leggasi: guerra al diesel ed elettrificazione). Sono infatti già 40 mila gli italiani che hanno noleggiato a lungo termine. Numero che, secondo le stime dell'Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici della Confindustria, diventerà 50 mila entro fine anno. Cinquanta mila contratti che rappresentano poco più del 5% dei veicoli noleggiati a lungo termine, che in Italia superano ormai le 900 mila unità tra le auto, oltre 707 mila, i veicoli commerciali leggeri (Vcl), a quota 196 mila e, novità recente, anche le moto, arrivate a 3 mila unità.

## IL DIESEL RESISTE

Tornando alle flotte aziendali, il ruolo del diesel resta predominante: «Non credo che il mercato delle automobili a gasolio calerà drasticamente nel mondo corporate, i vantaggi sono ancora troppi», commenta al proposito Andrea Valente, general manager di Free2Move Lease, captive del gruppo PSA. «Anche se senz'altro l'attenzione nei confronti delle vetture elettriche e ibride plug-in crescerà». Per ragioni di risparmio, ma soprattutto per motivi legati al marketing e all'immagine, l'elettrificazione delle flotte sta precedendo quella che dovrebbe partire, sulla scorta delle esperienze nel Nord Europa, nel mondo dei privati. Grazie appunto anche alla sempre più vicina pos-

sibilità di acquistare vetture elettrificate usate proprio dalle aziende: «Fra tre, quattro anni, le auto a batteria che stanno entrando nelle flotte saranno disponibili anche per il mondo dell'usato e, quindi, per i privati», spiega l'ad di Leaseplan, Alberto Viano, che precisa come la società da lui gestita sia «socio fondatore di Ev100, l'iniziativa globale che punta alle emissioni zero per le attività delle associate entro il 2030. Un passaggio all'elettrico che, per il settore, è un'opportunità, ma anche un rischio, se non verrà gestito bene. E gestirlo bene significa proporre all'azienda o al privato non solo l'auto, bensì tutti i servizi legati all'acquisto e all'uso della stessa, a partire dalle infrastrutture di ricarica».

→ **Sostenibilità dell'offerta che è uno dei tre pilastri di Athlon, del gruppo Mercedes-Benz, insieme, naturalmente, «alla gestione dei costi e alla soddisfazione del cliente, che adesso ha altre esigenze rispetto al passato», dice la chief commercial officer Italia, Dalisa Iacovino. «Il mercato dell'auto ormai si sta spostando dall'acquisto all'utilizzo», prosegue la manager, «e il noleggio, a questo proposito, sicuramente rappresenta la migliore soluzione per la sua flessibilità e capacità di rispondere a esigenze a breve e a lungo termine, anche se non è facile capire quale sarà l'evoluzione futura».**

Sulla stessa lunghezza d'onda è Pietro Nardi, sales director di Leasys: «Il mercato della mobilità premierà sempre di più la facilità di accesso e la flessibilità di utilizzo. Anche sul territorio, dove lanceremo i Leasys Mobility Store, un network di specialisti della mobilità». La stessa scelta fatta da Leaseplan con il Delivery Store CarNext di Milano (format che verrà replicato a Roma e a Verona) e da Arval a Torino, in collaborazione con la rete distributiva Intergea. «Una maggiore digitalizzazione e un'attenzione

## QUEI 40 MILA ITALIANI

A proposito di privati: il noleggio a lungo

Peso: 204-80%, 205-100%, 206-95%, 207-100%



maniaco nei confronti del cliente, anche privato: sono queste le direzioni verso cui sta andando il mercato», rileva Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia, secondo il quale «sempre più persone preferiscono rimandare il problema dell'acquisto di una macchina, un bene destinato a svalutarsi rapidamente. Ecco perché abbiamo studiato soluzioni alternative. Dialogando con i clienti ma, anche, con le istituzioni».

Una strada intrapresa anche da ALD Automotive: «Il nostro mercato è in continua

evoluzione, perciò continuiamo a studiare strategie specifiche e innovative, cercando di proseguire quel percorso, anche culturale, che sta portando al superamento dell'idea che il noleggio sia una formula adeguata esclusivamente alle aziende», commenta il direttore generale Italia, Giovanni Giulitti. Un percorso attento anche alla sicurezza, come asserisce Gian Marco Pucci, responsabile marketing & pricing prodotto di Program: «Stiamo investendo in questo campo attraverso l'incentivazione di optional quali l'adaptive cruise control e la frenata di emergenza. Crediamo che siano dispositivi in grado di dare un valore aggiunto ai nostri clienti, sempre più attenti ad auto che siano sicure per i propri dipendenti».

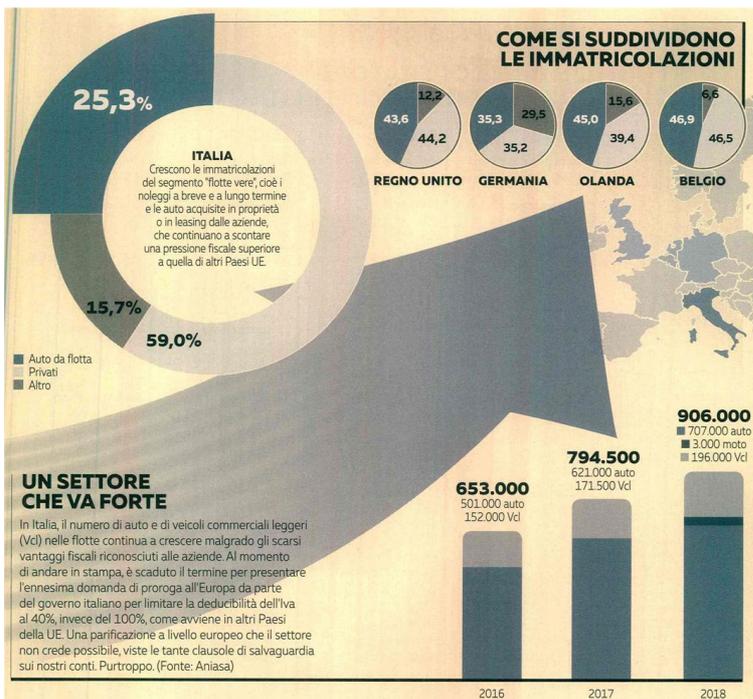
**NEL VECCHIO CONTINENTE**

**LE TOP CINQUE**

Tra le cinque big d'Europa del noleggio a lungo termine, le prime tre sono emanazione del mondo finanziario, ovvero l'olandese Leaseplan e le francesi ALD Automotive e Arval, che, con il partner Element, arriva a gestire oltre 3 milioni di auto nel mondo. Le altre due sono le captive di BMW e Mercedes, Alphabet e Athlon. Tutte hanno un business concentrato nel Vecchio Continente. Presto, però, dovranno fare i conti con Leasys, captive del gruppo FCA, che di recente ha aperto anche in Belgio, Francia, Germania, Olanda, Regno Unito e Spagna, arrivando così a gestire 250 mila auto.

<b>LeasePlan</b>	<b>1,6 milioni</b>
<b>ALD Automotive</b>	<b>1,4 milioni</b>
<b>Arval</b>	<b>1 milione</b>
<b>Alphabet</b>	<b>650.000</b>
<b>Athlon</b>	<b>340.000</b>

Fonte: Deloitte, dati 2016



## TUTTI I NUMERI DEGLI OPERATORI DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE IN ITALIA

La flotta di auto gestite dalle società di noleggio a lungo termine in Italia, malgrado un sensibile rallentamento delle nuove immatricolazioni negli ultimi mesi, continua a crescere. Anche grazie ai privati, che si sono affacciati numerosi a questa nuova modalità di acquisizione dell'auto (o dei veicoli commerciali e, nel caso di ALD Automotive, anche di moto). Quattroruote ha chiesto a tutti gli operatori del settore informazioni sulla loro presenza in questo importante segmento economico del mondo automotive. Hanno risposto tutti tranne le captive dei gruppi tedeschi, Volkswagen Financial Services e Alphabet (BMW), oltre a ES Mobility della Renault. Le risposte, riassunte qui a lato, sono state piuttosto interessanti. In primis, il fatto che il diesel continua a dominare tra le flotte; ed è appannaggio non solo di grandi aziende, ma anche di Pmi, liberi professionisti e partite Iva. Tra le domande purtroppo spesso inevase e che quindi non abbiamo ritenuto d'inserire nella tabella a lato, quelle sulla tariffa media del noleggio, che dovrebbe attestarsi tra 400 e 500 euro. Tutti, infine, hanno affermato di avere predisposto soluzioni di telematica sulle proprie auto: per ragioni di sicurezza e per raccogliere dati sul comportamento alla guida dei driver, cosa che, in alcuni casi, può diventare anche un interessante servizio per i fleet manager.

### ARVAL

Flotta gestita  
**199.270**

Composizione  
76% auto  
24% Vcl



Chilometraggio medio  
34% 50-100.000  
28% 100-150.000  
22% 150-200.000

Contratto medio  
45% 36 mesi  
39% 60 mesi  
16% altro

Contratti aziende  
38.000

Flotta media  
5 veicoli

Motorizzazioni  
77% diesel  
23% altre

“ Come azienda leader di settore, intendiamo lavorare per promuovere una cultura del noleggio e più innovativi servizi di mobilità, dialogando con i clienti e con le istituzioni ”.

**Grégoire Chové**



### ALD AUTOMOTIVE

Flotta gestita  
**192.000**

Composizione  
80% auto/moto  
20% Vcl



Chilometraggio medio  
87.000 auto  
118.000 Vcl  
17.000 moto

Contratto medio  
41 mesi auto  
47 mesi Vcl  
31 mesi moto

Contratti aziende  
n.d.

Flotta media  
Da 3 a 2.000 veicoli

Motorizzazioni  
73% diesel  
14% benzina  
8% ibrido  
2% elettrico  
3% Gpl e metano

“ Dobbiamo essere in grado di rispondere a un mercato in continua evoluzione, con clienti sempre più diversi ”.

**Giovanni Giulitti**



### LEASYS

Flotta gestita  
**140.000**

Composizione  
80% auto  
20% Vcl



Chilometraggio medio  
60.000

Contratto medio  
42 mesi

Contratti aziende  
20.000

Flotta media  
5 veicoli

Motorizzazioni  
oltre 75% diesel

“ Il mercato della mobilità continuerà a sviluppare soluzioni che premiano facilità di accesso e flessibilità di utilizzo. Con offerte basate sui bisogni in costante evoluzione dei consumatori ”.

**Pietro Nardi**



### LEASEPLAN

Flotta gestita  
**135.000**

Composizione  
n.d.

Chilometraggio medio  
n.d.

Contratto medio  
n.d.

Contratti aziende  
30.000, privati compresi

Flotta media  
4,5 veicoli

Motorizzazioni  
n.d.

“ Il possesso di un'auto ormai non vuol più dire proprietà. Un'evoluzione che va di pari passo con l'elettrificazione delle flotte, che stanno producendo anche un uso di qualità elettrico e ibrido ”.

**Alberto Viano**



<b>ATHLON</b>	<b>PROGRAM</b>	<b>FREE2MOVE</b>	<b>CAR SERVER</b>	<b>SIFÀ</b>
<b>Flotta gestita</b> <b>26.000</b>	<b>Flotta gestita</b> <b>4.500</b>	<b>Flotta gestita</b> <b>4.000</b>	<b>Flotta gestita</b> <b>50.000</b>	<b>Flotta gestita</b> <b>10.000</b>
<b>Composizione</b> n.d.	<b>Composizione</b> 60% auto 40% Vcl 	<b>Composizione</b> 80% auto 20% Vcl 	<b>Composizione</b> 70% auto 30% Vcl 	<b>Composizione</b> 60% auto 40% Vcl 
<b>Chilometraggio medio</b> 30-180.000	<b>Chilometraggio medio</b> 80-90.000 auto 120-140.000 Vcl	<b>Chilometraggio medio</b> 60.000	<b>Chilometraggio medio</b> n.d.	<b>Chilometraggio medio</b> 120-160.000
<b>Contratto medio</b> 12-60 mesi	<b>Contratto medio</b> 36-40 mesi	<b>Contratto medio</b> 45% 36 mesi 39% 60 mesi 16% altro	<b>Contratto medio</b> n.d.	<b>Contratto medio</b> 48 mesi
<b>Contratti aziende</b> 3.500	<b>Contratti aziende</b> 600	<b>Contratti aziende</b> 1.200, privati compresi	<b>Contratti aziende</b> 10.000	<b>Contratti aziende</b> 3.000
<b>Flotta media</b> 7,5 veicoli	<b>Flotta media</b> 7-8 veicoli	<b>Flotta media</b> 3-4 veicoli	<b>Flotta media</b> 5 veicoli	<b>Flotta media</b> 3-50 veicoli
<b>Motorizzazioni</b> 77% diesel 23% altre	<b>Motorizzazioni</b> 94% diesel 6% altre	<b>Motorizzazioni</b> 86% diesel 12% benzina 2% alternative	<b>Motorizzazioni</b> 80% diesel 17% benzina/ibride/gas 3% elettriche	<b>Motorizzazioni</b> oltre 80% diesel

« Siamo sempre più in grado di offrire soluzioni integrate di mobilità. Che devono essere sostenibili per l'ambiente, naturalmente, ma anche per i costi aziendali e la soddisfazione del driver".

**Dalisa Iacovino**



« Il mercato ci chiede di essere più green con richieste di mobilità sostenibile e flessibilità. Inoltre, noi di Program abbiamo pensato d'investire sulla sicurezza incentivando gli Adas optional".

**Gian Marco Pucci**



« Viviamo questo momento come una opportunità. Due le sfide principali: la mobilità e l'elettrificazione, anche se non credo che il mercato del diesel calerà drasticamente".

**Andrea Valente**



## PIÙ UMANISTI NEL NOLEGGIO

**L**a formula del noleggio a lungo termine, fino a non molto tempo fa esclusiva delle aziende medie e grandi, sta conquistando le piccole e piccolissime imprese e anche i privati. Sicché «da un approccio tipicamente ed esclusivamente b2b, l'Nlt si sta progressivamente allargando all'one2one», spiega Massimiliano Archiapatti, presidente dell'Aniasa, l'Associazione dell'autonoleggio.

### CURARE LE RELAZIONI

«Prima il commerciale delle società di renting negoziava lotti di 50-100-200 auto con i fleet manager delle aziende clienti senza avere alcun rapporto con chi, poi, avrebbe dovuto guidare quelle auto. Oggi, invece, deve sapersi rapportare direttamente

con le microimprese e i privati, cioè con i driver. Ciò comporta un approccio più marcatamente relazionale, non più solo attraverso il tradizionale incontro con il commerciale, ma soprattutto attraverso canali che sfruttano le nuove tecnologie. Capacità relazionale», sottolinea il numero uno dell'Aniasa, «che si rivela essenziale anche nelle attività dei punti vendita fisici di cui si stanno dotando alcune società di Nlt per far toccare con mano i propri servizi al cliente. Semplificando al massimo, prima servivano una solida competenza specifica e una relativa competenza relazionale, adesso c'è bisogno di un perfetto mix di entrambe. Quando si lavora con i privati è più difficile, occorre spiccata predisposizione ai rapporti interpersonali, capacità

di adattamento e flessibilità ancora più marcata». In termini di studi, conclude Archiapatti, «oltre alle competenze che già fanno parte delle aziende di noleggio, su tutte quella scientifica e finanziaria, c'è una crescente richiesta di conoscenze umanistiche, vista la necessità di maggiore interazione con i singoli clienti».



**Massimiliano Archiapatti**  
Presidente dell'Aniasa

