



QUESTIONE



78 Maggio 2019 | businesspeople.it



IL SETTORE DEL NOLEGGIO PAGA IL TRACOLLO DEL GASOLIO, MA GUARDA SENZA TIMORI AL FUTURO E CONTRIBUISCE ALLO SVECCHIAMENTO DEL PARCO AUTO TRICOLORE. SE SOLO IL CODICE DELLA STRADA FOSSE ADEGUATO ALLE NUOVE FORME DI SHARING MOBILITY...

di A. P. Arlemi

DI DIESEL

Alla fine di febbraio ecco lo schiaffone: il settore del noleggio è sceso dal 29 al 25% della quota del mercato dell'auto, con una riduzione delle immatricolazioni a doppia cifra sia nel breve (-21,7%) sia nel lungo termine (-16,3%). A metterci lo zampino è stato soprattutto il tracollo del gasolio, da sempre spina dorsale degli acquisti dei fleet manager, che nel secondo mese del 2019 ha fatto segnare un clamoroso -22%, mentre i

modelli a benzina e quelli ibridi hanno guadagnato, rispettivamente, il 29,3 e il 42,7%. Del resto, era prevedibile, dopo un 2018 da record che aveva portato il parco-flotte italiano vicino a quota 900 mila unità una flessione era nell'aria. Ma la domanda che serpeggia tra gli addetti ai lavori è una e una sola: i primi dati ufficiali di quest'anno sono un *de profundis* per il Diesel? Valerio Castronovo, presidente di Alphabet Italia, non ne è affatto convinto. «Al di là delle chiacchiere da bar ha ancora mol-

te carte da giocare», dice, «ed è tutto competitivo sul piano dell'efficienza energetica». Vero, ma con l'aria che tira le Diesel potrebbero diventare un problema quando sono usate, ma rappresentano anche una ghiotta occasione per portarsi in garage una vettura come nuova, tagliandata e mantenuta come nessun privato si sognerebbe mai di fare. «Ogni anno sono circa 160 mila le vetture poste in vendita a fine noleggio e il canale più consolidato e rapido per piazzarle sono →

businesspeople.it | Maggio 2019 79

BP #motors

ANTICIPIAMO LE TENDENZE

Alphabet



Alphabet Italia nella visione del suo presidente Valerio Castronovo è molto più di un'azienda che noleggia automobili. «È un'impresa che anticipa le tendenze», dice, «per esempio, garantiamo una mobilità su misura per periodi compresi tra una settimana e 60 mesi».

Può raccontarci le vostre ultime offerte nel campo della mobilità?

Con soluzioni come AlphaElectric e AlphaRent e il primo sistema di corporate car sharing keyless AlphaCity i nostri clienti riducono le emissioni di CO₂.

C'è molta confusione negli automobilisti su come investire i loro risparmi in nuove auto, soprattutto quando si tratta di scegliere la motorizzazione del veicolo. Vale anche per i fleet manager nella scelta delle flotte aziendali?

Per ora sulle alte percorrenze della clientela professionale il Diesel, per esempio la versione a gasolio della nuova Bmw Serie 3, la settima generazione, e addirittura la versione Diesel dell'esclusiva Serie 8 Coupé, restano al top. Ma l'interesse per le alimentazioni alternative sta crescendo e passando a un progressivo e concreto inserimento in flotta. Noi siamo pronti a supportare le aziende calcolando il potenziale di elettrificazione di una flotta in base ai dati raccolti a seguito del monitoraggio delle percorrenze e dei tempi di sosta dei singoli veicoli, individuando quelli che meglio si prestano a essere sostituiti con veicoli elettrici o ibridi.

Dove finiscono le vostre auto che rientrano dal primo contratto di noleggio?

Hanno una storia tracciata e certificata di manutenzione professionale, fatto che le rende particolarmente appetibili sul mercato dell'usato. Storicamente il canale privilegiato è quello delle aste dedicata agli operatori professionali dati i volumi importanti. Ma la vendita diretta al cliente finale sta crescendo tantissimo, oltre il 20% anno su anno. E noi come gruppo Bmw siamo in grado di offrire anche pacchetti di finanziamento e assicurazione.

i concessionari e i commercianti specializzati, che comprano circa il 75% dell'usato», dice Pietro Teofilatto, direttore noleggio a lungo termine di Aniasa, «mentre un altro 12-14% è esportato in Paesi dove è forte la richiesta di questo tipo di veicoli. Il resto è conteso tra privati. Chi parte in pole position è spesso il driver (oppure un suo familiare o conoscente), che conosce bene il veicolo che ha guidato a lungo e non vuole perdere l'occasione. Seguono poi le vendite on line, aperte a tutti». I modelli più gettonati tra quelli reduci dall'imbarco nelle flotte aziendali sono le Fiat Panda, 500 e 500 X, seguite dalle Volkswagen Golf e dalle Nissan Qashqai. «Per un privato sono ghiotte occasioni», sottolinea Massimiliano Archiapatti, presidente Aniasa, «a maggior ragione perché basta un'app per avere sullo smartphone informazioni, foto e video della precedente vita aziendale dell'auto su cui abbiamo puntato gli occhi. È la trasparenza assoluta, ma anche un modo efficace per svecchiare il parco auto italiano». E qui entra in scena il convidato di pietra, ossia il governo. «Da anni proponiamo una parziale defiscalizzazione dell'usato euro5 o euro6 per chi possiede →



ANDREA
CASTRONOVO
Presidente

PAROLA D'ORDINE: PERSONALIZZAZIONE

Maserati

Nel 2018 più di 900 Maserati sono entrate rimbando con voce baritonale nel mercato italiano delle flotte aziendali.

Un successo eclatante per un marchio dal grande blasone ma anche dalle firture limitate, che commentiamo con Marco Dainese, Head of Corporate Sales & Remarketing della regione Emea della Casa del Tridente.

Avele in catalogo anche dei poderosi motori Diesel, ma l'alimentazione a gasolio è finita nell'occhio del ciclone. Come sono cambiate le scelte delle aziende?

Chi usa l'auto per lavoro e fa tanti chilometri continua a preferire il Diesel. Ciò non toglie che Maserati continui a impegnare risorse per ottimizzare le performance dei propri motori in termini di prestazioni, emissioni e consumi.

Una volta si diceva che nessuna Maserati è uguale a un'altra. È ancora vero?

Sì, l'azienda sta puntando molto sulla personalizzazione: ne è testimone la Levante "One of One" realizzata su misura per Allegra Antinori. Ma, anche senza andare su una vettura completamente su misura tutti i clienti, quindi anche quelli delle società di noleggio, possono recarsi nei nostri concessionari e configurare la vettura in base alle proprie esigenze, scegliendo per esempio tra l'allestimento GranLusso con interni in seta Ermenegildo Zegna e l'allestimento GranSport che esalta l'anima sportiva delle vetture del Tridente.

Quali sono le dotazioni tecnologiche più richieste?

Molte multinazionali hanno inserito nelle loro

politiche aziendali i sistemi di ausilio alla guida come accessori indispensabili. E Maserati su questo fronte è all'assoluta avanguardia. I nostri sistemi Adas, per esempio, permettono una guida autonoma di livello 2, che consente di mantenere la velocità e la distanza dalla macchina che ti precede ma, soprattutto, di mantenerti all'interno della tua corsia con una sola mano sul volante.

Che cosa vi aspettate dal 2019?

Puntiamo a incrementare la nostra presenza nelle piccole e medie imprese, non solo in Italia. È un canale di business in cui possiamo e dobbiamo fare ancora molto.



MARCO DAINESE
Head of Corporate
Sales & Remarketing
Emea Region

una ante euro3», sottolinea Archiapatti. E le elettriche? Da anni si legge qua e là che stanno per fare il botto, ma quel boom non arriva mai... «Sono il futuro, un futuro molto prossimo», dice con sicurezza Alessandro Villa, direttore Business-to-business e usato del gruppo Psa Italia. «Anche se a rilento i punti di ricarica si stanno diffondendo e noi ci prepariamo al cambiamento epocale proponendo a partire da quest'anno tutti i nuovi modelli anche in una versione ibrida o totalmente elettrica, come avviene nel caso della 208». Schierato sul fronte dell'elettro-ottimismo è anche Vincenzo Varriale, direttore vendite di Nissan Italia, che ricorda: «Nella Penisola si è passati da poco più di 2 mila vetture elettriche vendute nel 2017 alle oltre 5 mila del 2018, con un'ulteriore forte crescita prevista per il 2019. I volumi assoluti sono ancora bassi, è vero, ma il trend ci fa riflettere





VOGLIA DI ELETTRICHE

Nissan

a maggior ragione perché la nostra Leaf è stato il veicolo 100% elettrico più venduto sia in Italia, con più di 1.500 unità, sia a livello globale, con 400 mila esemplari dal lancio, avvenuto nel 2010». Se i motori si adeguano ai tempi, non si può dire lo stesso per il Codice della Strada, fermo al 1992. Proprio per questo motivo l'Aniasa, che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, lo scorso febbraio ha proposto alla Commissione Trasporti della Camera di adeguarlo alle nuove forme di sharing mobility. I rappresentanti dell'Associazione hanno sottolineato come il settore del noleggio veicoli abbia registrato negli ultimi anni una forte e continua crescita: tra il 2000 e il 2018 ha immatricolato oltre 6,3 milioni di veicoli nuovi e rappresenta il 23% delle immatricolazioni nazionali. Ogni giorno per ragioni di business e turismo oltre 900 mila persone utilizzano i servizi del noleggio a lungo termine, 94 mila quelli del noleggio a breve termine e oltre 19 mila, →

Le colonnine di ricarica mancano ma la voglia di guidare elettrico continua a crescere. Viene quindi spontaneo chiedere subito a Vincenzo Varriale, direttore vendite di Nissan Italia, chi richiede veicoli totalmente elettrici e perché lo fa. «I punti di rifornimento stanno aumentando», risponde, «noi, per esempio, siamo partner del progetto Eva+, nell'ambito del quale è prevista l'installazione di 180 colonnine di ricarica veloce in Italia e 20 in Austria. Enel ne ha già installate oltre 110 tra Roma e Milano, una ogni 60 chilometri».

Insomma: se gli enti pubblici restano con

le mani in mano siete voi a dover aprire i cordoni della borsa...

In realtà il programma è cofinanziato dalla Commissione Europea. Nissan ha però lanciato anche un progetto per installare ulteriori 130 punti di ricarica veloce presso la sua rete di concessionarie in Italia.

Qual è il vostro elettro-modello di punta?

Sono due, la Leaf ed e-Nv200, il van 100% elettrico. I clienti scelgono Nissan Leaf perché ha bassi costi di esercizio, è comoda e affidabile e perché è ecosostenibile e allo stesso tempo divertente da guidare. Chi opta per l'e-Nv200 ha invece esigenze legate a spazio di carico, costi di esercizio e alla possibilità di muoversi liberamente nei centri delle grandi città.

Dalle novità di prodotto ai servizi più innovativi, che cosa riserva il 2019 ai clienti flotte Nissan?

La novità più importante sarà Qashqai, disponibile, tra l'altro, con un nuovo motore 1.7 dci da 150 cavalli, anche nelle versioni 4x4 e con cambio automatico Xtronic.

Le auto delle flotte sono monitorate e nella maggior parte dei casi in ottime condizioni meccaniche. Dove finiscono le vostre dopo il primo contratto di noleggio?

Oltre il 90% delle vetture date a noleggiatori a breve termine sono riacquistate da Nissan Italia e quindi distribuite alla rete di concessionari italiani. I nostri clienti hanno quindi la possibilità di accedere facilmente a un uso di qualità Nissan a prezzi molto convenienti.

VINCENZO VARRIALE
Direttore vendite



BP #motors



BELLE, AFFIDABILI E SICURE

Groupe Psa

Peugeot ha una gamma di vetture che sembra fatta apposta per ingolosire i fleet manager. E Alessandro Villa, Direttore B2B di Groupe Psa Italia, sottolinea: «Offriamo ai nostri driver auto affidabili, sicure e dai contenuti estetici di massimo livello». Sì, ma nel mondo del noleggio a lungo termine sono i prezzi a fare la vera differenza...

Proprio per questo motivo proponiamo soluzioni di mobilità come Free2Move Connect Fleet, un servizio telematico di gestione del parco auto dei clienti B2B che permette di ridurre in modo significativo il costo totale di utilizzo dei veicoli fornendo l'accesso a dati come consumi, orari di utilizzo, chilometraggio, manutenzione e analisi dello stile di guida per arrivare fino alla geo-localizzazione dei veicoli.

C'è molta confusione nella testa degli automobilisti su come investire i loro risparmi in nuove auto, soprattutto quando si tratta di scegliere la motorizzazione del veicolo. Vale anche per i fleet manager nella scelta dei modelli da destinare ai dipendenti?

Oggi l'obiettivo prevalente è la riduzione delle emissioni inquinanti cercando soluzioni di mobilità flessibili e moderne. E, mi creda, i fleet manager su questo piano non sono secondi a nessuno.

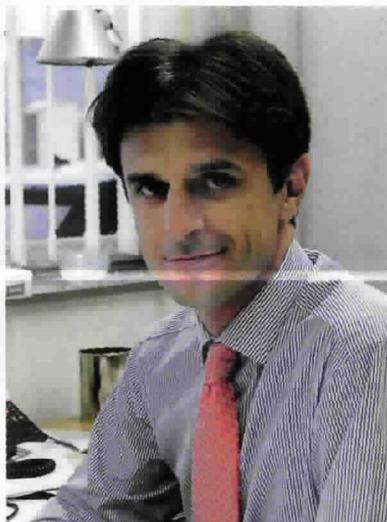
Dove finiscono le vostre auto quando rientrano dal primo contratto di noleggio?

Vengono periziate professionalmente per poi essere integrate nel nostro circuito remarketing.

Dopo i risultati economici straordinari del 2018, quali sono le vostre previsioni nel campo dell'auto aziendale per il 2019?

Questo per noi è un anno particolarmente importante perché abbiamo lanciato la 508, la nuova ammiraglia con carrozzeria fastback o station wagon. Ma sul mercato arriverà anche la nuova 208, anche in versione elettrica, e non è finita...

ALESSANDRO VILLA
Direttore B2B



appunto, il car sharing. «L'attuale Codice», ha evidenziato Archiapatti, «costituisce un ostacolo all'innovazione e all'affermarsi di nuovi e più sostenibili modelli di fruizione dei veicoli. Elaborato ormai oltre 25 anni fa, evidenzia da tempo profili anacronistici e di sostanziale inadeguatezza: nel 1992 circolavano sulle nostre strade 31 mila veicoli a noleggio a lungo o breve termine, oggi ne circolano qualche milione ed è possibile prendere un'auto in affitto da pochi minuti a cinque anni». Il cahier de doléances parte dalla mancanza di una definizione di «vehicle sharing» e dell'armonizzazione delle regole per la gestione e la fruizione (accesso alle Ztl, uniformità della segnaletica stradale, accesso alle corsie preferenziali, previsioni di stalli dedicati in prossimità dei luoghi di interesse... «I veicoli a noleggio sono tutti di ultima generazione, equipaggiati con i più efficaci sistemi di sicurezza e, rispetto alla media del parco circolante, emettono meno della metà di monossido di carbonio e ossido di azoto», ha concluso in presidente di Aniasa. «Inoltre, il particolato emesso dalle vetture diesel a noleggio è inferiore dell'85% e gli idrocarburi incombusti del 70%».

ha collaborato Nicole Berti di Carimate