

Veicoli

Leggeri Flotte aziendali

Le scelte dei manager

di Massimo Condolo

Aspetti economici, noleggio a lungo termine e servizi aggiuntivi: un'indagine illustra i criteri utilizzati dei gestori dei parchi privati



Ottimisti sull'immediato futuro, tanto da prevedere un incremento del parco aziendale. Più attenti all'ambiente e alla tenuta del valore residuo nel tempo. Consci dei vantaggi del noleggio, ma ancora affezionati all'acquisto. E, infine, disposti a ricorrere all'outsourcing per diversi aspetti della gestione dei veicoli. Questo il ritratto dei responsabili delle flotte delle aziende italiane. O, almeno, così emerge dall'ultima edizione del Corporate vehicle observatory (Cvo), l'osservatorio europeo sui mezzi aziendali promosso da Arval,

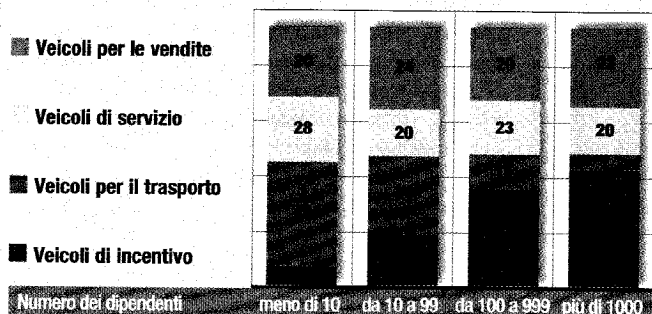
società di noleggio a lungo termine del gruppo bancario Bnp Paribas. Il Cvo studia l'attualità e il futuro prossimo della gestione dei parchi aziendali di automobili e di commerciali leggeri attraverso interviste a questionario ai responsabili delle flotte.

Statistiche raccolte in otto Paesi

Operativo dal 2003, l'anno scorso ha condotto studi in otto Paesi europei: Belgio, Francia, Germania, Italia, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca e Svizzera (India e Spagna si aggiungeranno il prossimo anno). L'ultimo rapporto del Cvo ha monitorato 3530 aziende, di cui 480 di grandi dimensioni (con oltre 500 dipendenti); le italiane sono 405: 170 con meno di 10 addetti, 87 tra 10 e 99, 88 tra 100 e 999 e 60 oltre i 1000. Il 45% è attivo nell'industria o nell'agricoltura, il 24 nel commercio, il 22 nei servizi (trasporti compresi) e il 9% nell'edilizia. Variegato, come è naturale, il panorama di chi decide l'acquisto della flotta e dei relativi servizi: per le aziende più piccole è spesso il titolare, l'amministratore delegato o il direttore. Già a partire dalle aziende della seconda fascia, gli organigrammi mostrano posizioni dedicate totalmente o parzialmente ai veicoli aziendali: responsabili degli acquisti, dei servizi generali o specificamente della flotta. Gli italiani sono ecologisti, persino più della media europea. Il 68% è disposto ad acquistare veicoli che impiegano carburanti alternativi, mentre il 58% è favorevole alla

La destinazione

I grafici mostrano la composizione percentuale delle flotte (furgoni e auto) secondo il numero di dipendenti. I dati si riferiscono ai veicoli di proprietà o a quelli utilizzati dalle aziende.



Fonte: Osservatorio flotte Cvo

sostituzione i mezzi con consumi elevati con altri più risparmiati (la media europea è rispettivamente di 58 e 46%). Il 50% è preoccupato dall'inquinamento, il 42% teme l'esaurimento dei combustibili fossili. Nell'ordine, i fleet manager italiani si dichiarano interessati al Gpl, ai carburanti di origine vegetale (etanolo e biodiesel), al metano, ai veicoli elettrici o ibridi. La classifica, ovviamente, varierebbe notevolmente se la domanda avesse riguardato i soli mezzi commerciali o, avesse compreso anche quelli industriali. Molti sono disposti a prendere in considerazione i veicoli ecologici, anche in assenza di incentivi. Sussidi e sgravi fiscali, però, sono ancora visti come lo strumento principale per la loro diffusione: lo sostengono, secondo le dimensioni delle imprese, dal 45 al 65% dei fleet manager. Prezzi elevati e difficoltà di rifornimento sono tra i principali punti negativi dei modelli ecologici. Ma servirebbero anche più informazioni su questi veicoli, un'offerta più ampia, un post-vendita più efficace, più potenza e serbatoi o pacchi batterie meno ingombranti. Non è una sorpresa che le ragioni più importanti nella scelta di un veicolo siano in buona parte economiche.

Il costo d'acquisto ha un peso rilevante

Costo di compravendita e sconto, innanzitutto. Il prezzo iniziale è il problema più sentito da chi utilizza il leasing o il noleggio a lungo termine; l'impatto degli optional è molto rilevante per chi acquista o si rivolge al leasing. Gli oneri per il carburante e i costi di gestione sono al quinto e al sesto posto. Dall'ottavo al decimo troviamo la longevità del veicolo, i costi fiscali e la rivendibilità. Quest'ultima è stata introdotta nei questionari dal 2007, entrando direttamente tra i dieci parametri principali. Tra i criteri decisionali legati al conducente, la sicurezza è al secondo posto, »



Pochi marchi, tante aziende

I furgoni dei corrieri si presentano con una livrea omogenea, ma quasi sempre appartengono ad aziende monoveicolari, che lavorano per grandi marchi.

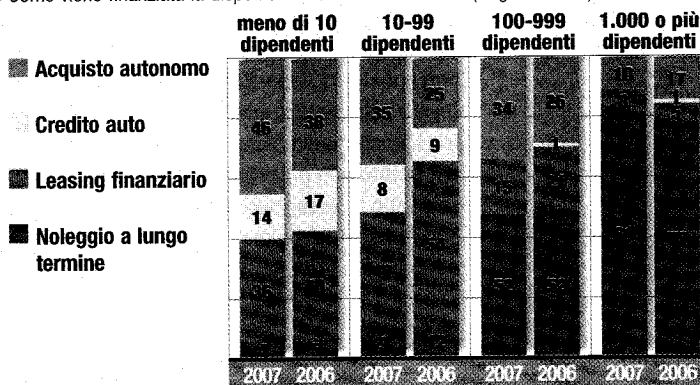


Il parco non sempre è giovane

Un Mercedes-Benz Sprinter prima serie nel centro di Milano. Il parco mezzi italiano è ancora abbastanza datato e i veicoli da distribuzione urbana sono spesso molto sfruttati.

Acquisto o noleggio?

Come viene finanziata la disponibilità dei veicoli aziendali (furgoni e auto).



Fonte: Osservatorio flotte Cvo

Flotte aziendali



Si potrebbe inquinare meno

I carburanti diversi dal gasolio sono ancora scarsamente diffusi fra gli utenti dei veicoli commerciali, malgrado il Gpl e il metano costituiscano due alternative praticabili almeno nelle grandi aree urbane.

L'assistenza è determinante

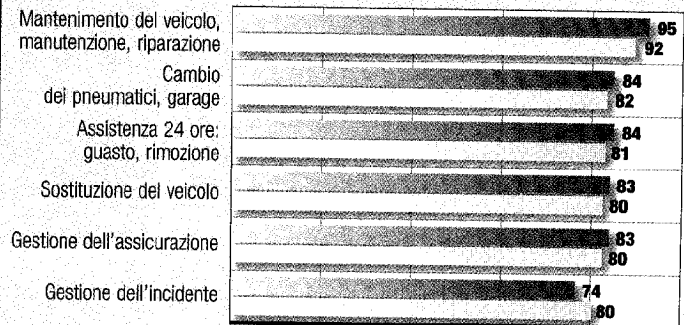
Il livello dei servizi di manutenzione e riparazione (capillarità della rete, disponibilità di mezzi sostitutivi) gioca un ruolo fondamentale nella scelta del costruttore da cui acquistare i veicoli o dell'azienda da cui noleggiarli.

il confort al terzo, la casa costruttrice al quarto (un dato che potrebbe scendere di importanza limitando l'indagine ai veicoli commerciali), l'ecologia al settimo. Dimensioni, capacità e praticità non entrano tra i dieci criteri più importanti. Anche in questo caso, però, se si parlasse soltanto di mezzi commerciali

le cose cambierebbero. Interessante rilevare come la sicurezza non sia percepita soltanto dal punto di vista delle dotazioni del veicolo (airbag, Esp, climatizzatore). L'interesse per dispositivi come il cruise control adattivo (che regola la distanza in base a quella del veicolo che precede) o l'avvisatore di superamento della linea bianca (che richiama il guidatore in caso di "deriva" laterale tipica di un colpo di sonno) è in calo rispetto al penultimo rilevamento. Cresce invece l'attenzione per corsi di guida sicura, per le strategie della gestione dei viaggi e per l'analisi dei rischi su strada. Acquisto, leasing finanziario e noleggio a lungo termine sono le forme di disponibilità del veicolo più gettonate (il Cvo non considera il leasing operativo, più simile a un noleggio a lungo termine che a un contratto finanziario). Il noleggio a lungo termine non ha ancora soppiantato la proprietà, anche perché una percentuale non trascurabile delle aziende che non lo utilizzano dichiarano di non conoscerlo bene. L'Italia è quindi considerata dai noleggiatori come un mercato con buone possibilità di espansione.

I servizi complementari più gettonati

Quali servizi scelgono i fleet manager per i mezzi utilizzati con contratti di leasing a lungo termine o nel caso di terziarizzazione della gestione del parco.



■ Italia 2007 ■ Italia 2006

Fonte: Cvo

Ad avere scelto il long term rent come soluzione definitiva sono soprattutto le aziende con oltre 1000 addetti. Nelle altre, l'acquisto non sembra perdere colpi, anzi è in lieve ripresa. Infine, i servizi selezionati insieme al veicolo. Il Cvo li divide in tre gruppi: relativi al mezzo (manutenzione, riparazione, pneumatici, veicolo sostitutivo), di assicurazione e di assistenza stradale (emissione e rinnovo della polizza e dell'incidente, carro attrezzi, dépannage), di gestione della flotta (carte carburante, resoconto dell'operatività su web). Ai nostri fleet manager piacciono soprattutto i primi due gruppi: assistenza, dépannage, veicolo di cortesia, assicurazione e sostituzione pneumatici sono già molto utilizzati, ma hanno ancora potenziali di sviluppo. La gestione dell'incidente ha invece un mercato già maturo, senza grandi potenziali inespressi; quella delle carte carburanti sembra interessare un numero sempre più elevato di aziende. La fornitura dell'antifurto satellitare, il controllo degli aspetti operativi della flotta su internet, o il noleggio a breve di veicoli aggiuntivi non riscuotono, invece, grande interesse. ■■



Quanto varranno?

Il grafico mostra l'importanza attribuita dai responsabili delle flotte al valore di rivendita dei veicoli al termine del periodo previsto di utilizzo. Oltre il 60% degli intervistati lo ritiene un fattore di rilievo nel conto economico globale. Quasi il 50% è a conoscenza delle problematiche dell'usato.

- Molto importante
- Abbastanza importante
- Poco importante
- Per niente importante
- Non sa

