

Alternative all'acquisto

Lo compro. Anzi, lo prendo in prestito

Costi certi e dilazionati. Mezzi sempre aggiornati ed efficienti. E, spesso, considerevoli risparmi. Ecco perché leasing, fleet management e noleggio a **lungo termine** di veicoli commerciali riscuotono un crescente successo

Inquinamento, prezzi dei carburanti, committenza sempre più esigente. Sono molte le ragioni che spingono chi ha un furgone con qualche anno a sostituirlo. E, magari, anche a cambiare la forma con cui lo acquisisce. Il mercato propone molte alternative all'acquisto, come il leasing o il noleggio a **lungo termine** (Nlt), contratti che eliminano gli oneri di gestione pur conservando la proprietà (*fleet management*, ossia gestione della flotta) o formule "su domanda", quali noleggio breve e van *sharing* (condivisione). È un mercato in crescita da anni, soprattutto quello del Nlt. Ma neppure la formula dell'acquisto perde colpi, nonostante le previsioni.

All'origine, una certa mentalità "possessiva", l'incertezza economica - che porta a considerare il un veicolo di proprietà come un capitale per fare cassa in caso di necessità - nonché qualche esperienza negativa, dovuta a formule o contratti sbagliati.

A ciascuno il suo

Conoscere le proprie esigenze, le varie formule e i rispettivi pro e contro è il primo passo verso la scelta giusta. Noleggi e *outsourcing* (esternalizzazione) possono offrire tre vantaggi: spesa dilazionata in modo costante; certezza dei costi per tutto il ciclo di vita; grattacapi causati da manutenzione e servizi affidati a personale esterno. Facilmente queste formule fanno

anche risparmiare. Innanzitutto per la legge dei grandi numeri: i gestori di flotte ottengono discreti sconti. Poi, la costanza e la programmabilità: più regolare è il flusso di lavoro che le società garantiscono ai fornitori, migliori sono le condizioni economiche che ottengono. Considerazioni che valgono anche per il rapporto tra il gestore e il cliente: più grande è il suo parco, più regolare il flusso di lavoro che esso genera, minori sono i costi. Una formula universale non esiste, perché le variabili sono parecchie. Primo, le dimensioni: ad esempio un contratto con una società di Nlt è molto interessante per un'impresa intenzionata a cambiare 50 camioncini contemporaneamente. Secondo,

Grandi flotte, mezzi standard

Le versioni originali, come i furgoni della foto, sono tipici delle grandi flotte, che sempre più spesso ricorrono al noleggio a **lungo termine**. L'acquisto è invece ancora diffuso tra chi cerca un mezzo specifico.



La scelta

Ecco quanto costano le diverse alternative

Confrontare direttamente i costi delle soluzioni sul mercato è impossibile, viste le diverse caratteristiche delle offerte. Per ottenere un'indicazione di massima, riportata nella tabella sottostante, abbiamo esaminato due dei veicoli più diffusi (Ford Transit Connect 200S Std 1.8 Tdci 90 Cv Dpf, 12.950 euro di listino e Fiat Ducato furgone 35 Lh2 2.3 Mjt 120 Cv, 25.380 euro) e fissato alcuni parametri. Le durate di contratto considerate sono quelle tipiche (4 e 5 anni per il leasing, 3 per il noleggio a lungo termine, 5 per l'acquisto). Abbiamo poi sottratto ai costi il valore residuo del veicolo (calcolato sulla media delle indicazioni di alcuni concessionari) per le formule che a termine contratto ne prevedono la proprietà (acquisto e leasing). I canoni leasing sono stati forniti da Centro leasing Banca (società di leasing di beni strumentali del gruppo Intesa Sanpaolo), mentre quelli del noleggio a lungo termine sono stati indicati da Arval (gruppo Bnp Paribas) e comprendono manutenzione ordinaria e straordinaria, gestione sinistri, soccorso stradale, limitazione di responsabilità per incendio, furto e danni ulteriori al veicolo con franchigia limitata sul sinistro, servizio pneumatici (due treni di gomme), assistenza telefonica 24h/7 giorni, assicurazione RCA e tassa di proprietà.

Cifre a confronto

Non sempre conviene comprare - I costi, in euro, del noleggio

| Formula | Spesa iniziale | Canone mensile | Canone finale | Valore residuo | Costo totale | Costo annuo |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|-------------|
| Ford Transit Connect 1.8 S 1.8 Tdci 90 Cv Dpf (prezzo di listino 12.950 euro, iva esclusa) | | | | | | |
| Acquisto (60 mesi) | 13.000 | - | - | 3.770 | 9.230 | 1.846 |
| Leasing 48 mesi | - | 303 x 48 | 130 | 4.290 | 10.374 | 2.594 |
| Leasing 60 mesi | - | 250 x 60 | 130 | 3.770 | 11.354 | 2.271 |
| Noleggio Lt 36 mesi/30.000 km* | 1.300 | 374 x 36 | - | - | 14.764 | 4.921 |
| Fiat Ducato 35 L2H2 2.3 Multijet (prezzo di listino 25.380 euro, iva esclusa) | | | | | | |
| Acquisto (60 mesi) | 25.380 | - | - | 8.121 | 17.259 | 3.452 |
| Leasing 48 mesi | - | 593 x 48 | 254 | 9.137 | 19.603 | 4.901 |
| Leasing 60 mesi | - | 490 x 60 | 254 | 8.121 | 21.519 | 4.304 |
| Noleggio Lt 36 mesi/30.000 km* | 2.500 | 496 x 36 | - | - | 20.356 | 6.785 |

* A differenza di quanto avviene per le formule dell'acquisto e del leasing, i canoni pagati per il noleggio a lungo termine includono la tassa di proprietà, l'assicurazione Rc-auto, la manutenzione ordinaria e straordinaria, il servizio di soccorso stradale, pneumatici (due treni di gomme), la gestione sinistri e la limitazione di responsabilità per incendio, furto, e danni al veicolo con franchigia limitata. Fonte: elab. Tuttotrasporti

veicolo e allestimento influenzano la rivendibilità, quindi il business del gestore di flotte e, in ultima analisi, il canone di noleggio. Per un veicolo difficile da rivendere, un leasing operativo facilmente offre condizioni più interessanti di un Nlt. Terzo, la prevedibilità delle condizioni tecniche del mezzo e finanziarie dell'azienda a fine periodo. Il rovescio della medaglia del Nlt è che, a fine noleggio, il canone versato è a fondo perduto. Un mezzo in leasing diventa invece di proprietà con un riscatto minimo, ma potrebbe essere esausto e con valore prossimo allo zero. Proprio perché si indirizzano a clienti diversi, le formule hanno

tempi diversi. Per il Nlt, tre anni sono la norma ed eventuali proposte per periodi più lunghi potrebbero non essere così interessanti. Un leasing prevede quattro-cinque anni; un contratto di fleet management non bada né alla durata né all'età dei veicoli e potrebbe essere ideale per allestimenti specifici. Chi non riesce a programmare con certezza la vita operativa ma è sicuro di non aver bisogno del veicolo tutti i giorni potrebbe ricorrere al noleggio a breve o al van sharing.

Proprietà e gestione diretta

In contanti o finanziato, l'acquisto diretto è ancora molto diffuso. Piace



alle aziende "minime", ma più a quelle che usano il commerciale in conto proprio che ai trasportatori monoveicolari. Impegna un discreto capitale e lascia totalmente libera la gestione. Consente un eventuale realizzo di capitale (sempre più difficile e sempre minore man mano che il mezzo invecchia). Non pone particolari vincoli al mantenimento in parco, se non quelli dettati da usura, costi di manutenzione e restrizioni alla circolazione. Per un'azienda con pochi soldi e bassi chilometraggi mantenere in parco un veicolo vecchiotto ma poco sfruttato potrebbe essere persino un buon affare. Con un mezzo nuovo l'incertezza sul costo totale di possesso può essere mitigata dal *buy back* (riacquisto), che dà la certezza del valore di riacquisto dopo un periodo di tempo programmato.

Fleet management

È un primo livello dell'outsourcing e dà la certezza dei costi. In cambio di un canone, una società si prende cura della manutenzione ordinaria e straordinaria e degli adempimenti burocratici; i veicoli rimangono di proprietà del cliente. I contratti possono essere tagliati su misura: dalla gestione di assicurazione e bollo, a formule più complete come il *fuel only*, in cui il cliente pensa solo al rifornimento. Esistono poi



formule che mantengono il rapporto tra il cliente e l'officina di fiducia (interessante per gli allestimenti speciali). I risparmi più sensibili si ottengono però quando il gestore può sfruttare sinergie con i fornitori più grandi. Può interessare flotte di dimensioni piccole e medie che abbiano l'esigenza di mantenere i veicoli per più anni (come le ex municipalizzate) o che siano un po' scettiche sul Nlt. Essenziale è una corretta previsione della percorrenza, ricavabile dalle statistiche aziendali. A offrire il fleet management sono spesso società dello stesso gruppo di quelle di Nlt. Sono attive in questo campo, per esempio, Leasys e Ge Capital. Esistono anche contratti specifici, ad esempio per la sostituzione dei pneumatici.

Noleggio a lungo termine...

È ormai la formula standard per le auto aziendali, e sta coinvolgendo anche i veicoli commerciali e industriali. Offre la certezza dei costi e spesso la disponibilità di un veicolo sempre efficiente (ma più un veicolo è specifico, più è difficile garantire un mezzo sostitutivo). Il contratto di Nlt dà al cliente un veicolo nuovo, scelto secondo le sue indicazioni, e glielo noleggia per un periodo prestabilito. Al termine viene ripreso dalla società e venduto. Il contratto prevede un canone fisso

(con eventuale maxirata iniziale) e un livello di servizio prestabilito. Comprende, di norma, bollo, assicurazione, manutenzione ordinaria e straordinaria attraverso officine convenzionate con il noleggiatore. Tra i servizi opzionali più richiesti, la disponibilità di un veicolo sostitutivo e il montaggio di pneumatici invernali. Il contratto è stabilito sulla base di una percorrenza annuale, normalmente con criteri piuttosto rigidi: un chilometraggio superiore al previsto causa penali superiori agli abbuoni riconosciuti per percorrenze inferiori. Interessa soprattutto flotte grandi e medio-grandi dotate di veicoli standard, ma alcuni operatori hanno in catalogo anche veicoli specifici: abbastanza diffusa, ad esempio, è l'offerta di veicoli da 3,5 ton con cella isoterma. A proporre il Nlt sono in linea di massima società che appartengono a banche o gruppi finanziari, come Arval o Ald automotive; oppure operatori legati più o meno direttamente a case auto come Alphabet o Leasys, o ancora società di rent-a-car, come Europcar fleet services.

... e a breve

È la formula di noleggio più antica e vanta una buona tradizione anche nel campo dei veicoli commerciali. Un tempo interessava soprattutto il privato; oggi piace anche alle aziende che hanno un veicolo e devono coprire periodi di fermo per manutenzione, o a quelle che necessitano per un tempo limitato di un mezzo diverso da quelli in parco. Oltre che a quelle che hanno bisogno sporadicamente di un furgone. Se non per il trasportatore, per il "popolo del conto proprio" il noleggio breve può essere interessante: si paga il veicolo solo quando serve ed è sempre fresco (un anno al massimo). Ampliandosi la clientela, cambia l'offerta: ci sono società che fanno proposte interessanti anche per periodi

piuttosto lunghi (addirittura un anno) o che permettono cambi frequenti di tipologie di veicolo. A offrire il noleggio breve sono le classiche società di rent-a-car come Avis o Hertz (che permettono anche, con un supplemento di costi, di noleggiare il veicolo in una città e restituirlo in un'altra), ma anche consolidate realtà locali; negli ultimi anni si è poi diffuso (sulla scia dell'esigenza di fornire veicoli sostitutivi) il noleggio a breve in concessionarie, officine e carrozzerie, grazie a società come Elica rent e Movers.

Van sharing

Per parlare di condivisione dei veicoli commerciali è d'obbligo il futuro. Un futuro piuttosto prossimo, però. Il car sharing è una realtà ancora piccola (500 veicoli circa, concentrati soprattutto a Nord-Ovest e in Emilia-Romagna, con 12mila utenti) e l'ampliamento ai veicoli commerciali non dovrebbe tardare; già oggi i parchi veicoli offrono versioni passeggeri dei Fiat Fiorino, Doblò e Ducato. Il van sharing è un noleggio breve con canone di abbonamento e fatturazione a consumo (il carburante è fornito del noleggiatore). È quindi indicato per un utilizzo regolare. Vantaggi principali sono i costi ridotti e prevedibili (basta sapere i km di ogni viaggio), il parco recente ed ecologico (molti i veicoli a metano o ibridi) e, spesso, l'accesso ai centri storici e la sosta gratuita nelle zone blu. Esiste un circuito nazionale, Ics (Iniziativa car sharing), che opera a Torino, Milano, Venezia, Parma, Modena, Bologna, Rimini, Genova, Firenze e Roma. A Milano è attiva anche una seconda società non appartenente al circuito: di norma sono soggetti a capitale pubblico, non di rado partecipate dalle aziende di trasporto pubblico locale.