

Ridotte la cilindrata e la classe delle nuove ammiraglie

# I dirigenti? Si accontentano

**Francesco Paravati**

Al direttore generale e al suo autista l'ammiraglia non si nega mai, neanche con la crisi, e per questo i canoni di noleggio delle fasce alte continuano ad aumentare anziché decrescere. Ciò che a volte può diminuire è il "total cost" (costo totale) del noleggio che comprende anche i costi di gestione e utilizzo del mezzo. A causa di vari fattori i canoni di locazione, soprattutto nei modelli premium, sono destinati ad aumentare.

Se è vero, infatti, che i prezzi delle auto sono leggermente diminuiti proprio per fronteggiare la crisi, è anche vero che i problemi della vendita dell'usato, dovuto ai nuovi incentivi, fanno calare il valore residuo del veicolo che a fine noleggio deve essere venduto. Questo influisce negativamente sulle previsioni di rivendita del mezzo e quindi sul costo del canone di noleggio tout court. I modelli premium super accessoriati sono poi quelli che più si svalutano al momento della rivendita dell'usato e che mantengono il minor valore residuo. Anche l'aumento

del costo reale dei tassi di finanziamento fa la sua parte, e fa applicare interessi più alti sul prezzo d'acquisto che vanno a influenzare il prezzo del noleggio. Quello a cui sicuramente si assiste è una maggiore attenzione alla gestione delle flotte da parte delle aziende, che coinvolge quindi anche la gestione e l'utilizzo delle premium, e che porta a un ridimensionamento di optional e cilindrata.

Spesso le aziende con grandi flotte preferiscono farsi affiancare da consulenti presi in prestito dalle aziende di noleggio, che siedono allo stesso tavolo dei manager e dei direttori dei clienti, a cui evitano, se non sollecitati, di proporre tagli che li riguardano personalmente. Tant'è che al momento di proporre soluzioni più economi-

che per la gestione del parco auto a farci le spese sono quasi sempre le auto dei dipendenti. Qualcosa però grazie alla crisi sta cambiando anche tra i manager italiani: «Si sta diffondendo la tendenza - conferma Paolo Ghinolfi amministratore delegato e direttore generale di **Arval** - a mantenere dei modelli di rappresentanza ma scegliendo, a parità di modello, cilindrata più basse. Non è più tempo di 3.500 turbodiesel per capirci (anche se oggi potenze analoghe sono ottenibili dai nuovi 2.000, anche biturbo, ndr) e la sensibilità dei manager delle aziende clienti sui temi economici è molto aumentata». Ormai una tendenza consolidata delle grandi flotte è il ridimensionamento delle cilindrata e dei modelli delle classi medie,

si usano più auto di cilindrata 1.600 anziché 2.000, e modelli più basic rispetto a quelli ultra accessoriati. Come sempre le maggiori economie si fanno più sulle auto per i dipendenti che sulle ammiraglie, anche per questioni di numeri.

Ma i manager più sensibili, per dare il buon esempio, continuano a tenere più a lungo la macchina che avrebbero invece potuto sostituire: il prolungamento dei contratti economizza anche le ammiraglie dei manager abbassando il costo mensile. I nuovi contratti si firmano per 48 mesi, non più 36, e quelli in scadenza vengono prolungati di 12 mesi. La gestione più attenta e monitorata dall'azienda fornitrice delle flotte, associata al prolungamento dell'utilizzo, aiuta a contenere il costo totale del noleggio, anche se non diminuisce in termini reali. Sta poi alla sensibilità dei dirigenti, soprattutto quando propongono tagli alle auto del personale, cercare di non dare nell'occhio, arrivando al lavoro a bordo di scintillanti fuori serie nuove di zecca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## CANONI IN AUMENTO

Il costo del noleggio delle fasce alte cresce. La difficoltà a rivendere l'usato dei modelli premium abbatte il valore residuo

## TEMPI PIÙ LUNGHI

Molti responsabili d'azienda firmano i nuovi accordi per diversi anni anziché per 36 mesi, che finora erano lo standard