

STRATEGIE

La riscossa delle company car

Noleggio a lungo termine Il mondo delle flotte aziendali cerca nuovi target da aggredire e trae ispirazione dall'estero. Sperando, nel 2010, di superare lo stallo delle immatricolazioni

I vantaggi del noleggio a **lungo termine** sono indubbi: saving in termini di costi, outsourcing di gestione e la sicurezza di avere spese trasparenti, pianificabili e flessibili, senza oneri aggiuntivi. Ma il dictat 'fare economia prima di tutto e su ogni fronte' non ha risparmiato il mondo del long term rent. E così molte aziende – anche se non rinunciano a trasferire a terzi ogni incombenza relativa al parco auto e ogni forma di rischio legato alla proprietà dei mezzi, ottenendo servizi di manutenzione e assistenza tecnica, assicurativi, amministrativi (dalla carta carburante a multe, rimborsi, fatturazioni, gestione sinistri) – hanno deciso di rivedere la propria car policy. Allungando, per cominciare, la durata dei contratti in essere, da 32 mesi a 44 mesi in media. Una mossa generalizzata che ha provocato nei primi nove mesi del 2009 il crollo delle immatricolazioni, che hanno toccato un -30 per cento.

Una sofferenza estesa anche a gran parte d'Europa, come sottolinea Gianluca Soma, amministratore delegato di Ald International: il barometro dei contratti in Eurolandia parla di un calo medio nei primi tre mesi del 2009 del 25-30%, con apici negativi del -50% in Spagna, seguiti dal -30 di Inghilterra e Portogallo. Uno stallo che interessa anche l'Europa occidentale e centrale (Repubblica ceca e Polonia in particolare) e che ha risparmiato solo i territori di Russia, Romania e Ucraina, dove il noleggio a **lungo termine** è un settore particolarmente giovane e con ampi margini di crescita.

Il 2009 dovrebbe chiudersi in flessione

«Dopo oltre un decennio di incrementi a doppia cifra – spiega Pietro Teofilatto, direttore dei servizi di locazione a **lungo termine** di Aniasa – tra gennaio e settembre 2009, in Italia la



riduzione della nuova contrattazione, per effetto della richiesta di un prolungamento di circa 12 mesi di quella in essere (che permette di ottenere anche una riduzione del canone dal 5 al 10% per il fatto che il veicolo è datato), ha fatto conoscere al noleggio a **lungo termine** il segno negativo. Che porterà il



Pietro Teofilatto
direttore dei servizi di locazione a **lungo termine** di Aniasa

2009 a chiudersi con una contrazione dell'immatricolato del 25 per cento. Non solo. Nell'ambito delle flotte, i decision maker orientati a ridurre spese e consumi di carburante, tendono a rivedere al ribasso il segmento del veicolo (riducendo cilindrata e categoria), a modificare gli accordi presi con il noleggiatore eliminando alcuni servizi e a volte arrivano a diminuire le dimensioni del parco auto. Tanto che per la ripresa bisognerà attendere il 2010, in particolare l'ultimo trimestre, quando è previsto il rallentamento della crisi economica in atto».

Le misure di sostegno dedicate alle aziende

Di fronte a questa congiuntura sfavorevole e all'insegna dell'austerità, il mondo del long rent a car chiede misure di sostegno dedicate all'auto aziendale. «Visto che gli incentivi al nuovo hanno penalizzato il valore residuo, chiediamo che il Governo realizzi un intervento che favorisca

le società di noleggio che vendono usato recente, euro 4 ed euro 3, vale a dire auto con un anno e mezzo di vita che, tra l'altro, inquinano meno – dichiara Teofilatto –. Riteniamo necessario, inoltre, un aumento almeno al 50% della quota deducibile dell'Iva che produrrebbe maggiori entrate per l'erario. Va ricordato infatti che in Italia oggi abbiamo un'aliquota al 40% (mentre in Germania e Inghilterra si arriva al 100%) – prosegue Teofilatto –. Risulta urgente anche aggiornare il tetto limite riguardo la possibilità di dedurre l'auto come costo aziendale fermo alla finanziaria del 1988 a 1.750 euro circa».

Pmi e partite Iva: i nuovi target da aggredire

Per questo comparto molto concentrato (secondo Aniasa i primi tre operatori controllano oltre il 55% del mercato e i primi dieci il 90,3%) e che solo l'anno scorso ha sostenuto per il 15% l'intero settore dell'automotive con il 31% delle immatricolazioni per uso aziendale (conteggiando noleggio, leasing e proprietà), vi sono, però, alcune potenzialità ancora da esplorare. «Se oggi il noleggio a **lungo termine** accusa difficoltà vanno fatti alcuni distinguo, individuando le problematiche che dipendono da una situazione strutturale – fa presente Pier Luigi Del Viscovo, direttore del Centro studi di Fleet & Mobility –. Questo setto-

FOCUS SU COSTI & RISPARMI

Un saving garantito del 20-25%

La soluzione più conveniente per la flotta aziendale: il noleggio a **lungo termine** è una formula win win per operatori e clienti. Dati alla mano. Secondo un'analisi compiuta da LeasePlan Italia da luglio 2008 a luglio 2009 l'onere complessivo che un'azienda ha sostenuto per un'auto in proprietà con una percorrenza di 30 mila km ammonta a 15.245 euro. Una cifra rilevante, anche se leggermente in calo, pari a un -2,78% (436 euro) rispetto all'anno precedente per effetto della contrazione della quotazione dei carburanti. In particolare, le spese fisse (il finanziamento del prezzo della vettura, l'ammortamento annuo, i premi di assicurazione rc auto, incendio, furto, la tassa di proprietà e le spese aziendali di amministrazione), che rappresentano il 70% del costo di esercizio totale, sono aumentate del 4,13 per cento. In questo scenario, le società di noleggio consentono di praticare canoni la cui somma è inferiore anche del 20-25%, rispetto a quanto un'azienda sostiene per acquistare e gestire direttamente le auto che utilizza.

re, infatti, che conta 540 mila auto è ormai maturo. Ma potrebbe crescere ancora aggredendo nuovi target quali le partite Iva, i professionisti e le ditte di piccole dimensioni. E per farlo serve un prodotto con meno servizi e, quindi, più economico, oltre a canali di vendita dedicati quali concessionarie, web e call center».

I modelli di business made in Usa

In questo senso, uno sguardo all'Europa ci permette di osservare formule di business alternative che potrebbero ispirare dei cambiamenti dell'offerta anche in Italia, da applicare nei prossimi cinque-dieci anni. «Se



Pier Luigi Del Viscovo
direttore del Centro studi di Fleet & Mobility

GE CAPITAL

Il risparmio vale 150 milioni di euro

Un'oculata gestione del parco auto consente di risparmiare fino a 900 euro l'anno per ogni singola vettura. È la conclusione di una ricerca condotta dall'istituto finanziario europeo Ge Capital, che analizza la car policy di un campione di 700 aziende distribuite in nove Paesi europei (Belgio, Francia, Germania, Italia, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia e Inghilterra), per un totale di 170 mila veicoli. «Sono state individuate diverse aree all'interno delle quali è possibile fare economia – fanno sapere dalla società –: 96 euro l'anno possono essere recuperate da una corretta gestione del carburante, 60 euro da un'efficiente scelta dell'assicurazione, 156 euro dall'adeguata definizione delle auto da inserire in flotta. Le restanti voci di risparmio riguardano, poi, le emissioni di anidride carbonica e le tasse e consumi a esse legati (192 euro l'anno), l'assegnazione delle auto (276 euro) e la gestione dei pneumatici (120 euro)». Moltiplicando, poi, i 900 euro potenzialmente risparmiabili per flotta, lo studio stima in 150 milioni di euro l'anno la cifra che le aziende europee potrebbero economizzare rendendo più efficiente la gestione del parco auto.

le Pmi sono storicamente poco attratte dal noleggio a **lungo termine** (oggi infatti le auto aziendali nelle piccole e medie imprese rappresentano solo il 27% del totale contro il 62% della Germania e il 57% del Regno Unito) è utile osservare i modi di lavorare degli operatori del settore oltreconfine» avvisa Soma di Ald International.

Ogni Stato ha infatti le proprie peculiarità nell'offerta del servizio: in Gran Bretagna, per esempio, non è quasi mai compresa l'assicurazione, in Francia è rara l'auto sostitutiva. Ma in particolare gli Stati Uniti adottano un modello interessante, meno ricco di servizi e che va nella direzione di una condivisione dell'incognita di rivendita dell'usato con il cliente. «Negli Usa,

le società di noleggio sono sollevate dal rischio del valore residuo – precisa Soma –. Per le grandi flotte, in particolare, si applica un prodotto cosiddetto 'open end' di puro fleet management: vale a dire i noleggiatori acquistano il mezzo, lo tengono in bilancio, ma ne gestiscono solo alcuni servizi per conto del cliente, senza oneri assicurativi e di manutenzione, in cambio di un fee mensile. Inoltre, il rischio del valore residuo viene trattato fissando un valore ritenuto equo da parte della società di noleggio che cerca di rivendere il veicolo al meglio: se ci gua-

dagna, restituisce la differenza della somma al cliente, in caso contrario è quest'ultimo a dover corrispondere del denaro. Un metodo innovativo, esportabile anche in Italia, dove si potrebbe pensare inizialmente a una via intermedia, ovvero un modello open book che applichi i concetti di profit e loss sharing, di condivisione dei profitti e delle perdite e che, tra l'altro, consente di proporre un canone giusto, basato sulla vera aspettativa di rivendita».

Come si vede, anche il ruolo del fleet manager diventa sempre più complesso, ma le maggiori responsa-

bilità si scontrano con una realtà di scarsa valorizzazione di questa funzione in Italia. «Spesso la gestione delle flotte viene affidata ad altre divisioni: dall'ufficio acquisti (24%) e risorse umane (14%) alla finanza (25%), al general management (23%) con una conseguente scarsa disponibilità di tempo e di strumenti a disposizione per monitorare adeguatamente la flotta e valutarne gli impatti in termini di costi» conclude Massimiliano Nunziata, amministratore delegato di GE Capital Solutions Italia.

di Cristina Botter

VALORE RESIDUO

Usato, tutte le potenzialità da cogliere

Già nel 2008 il fenomeno era evidente: le vendite di auto usate registravano un calo del 6,8% sull'anno precedente, pari a 2.965.273 unità. E anche quest'anno le prospettive per i valori residuali degli operatori del noleggio a **lungo termine** che rivendono l'usato a fine contratto non appaiono positive.

«Un impatto negativo sul mercato dell'usato – sottolinea Franco Oltolini, direttore generale di CarNext, società specializzata nella vendita di auto usate provenienti dalle flotte in noleggio a **lungo termine** di LeasePlan Italia – si potrebbe avere qualora, come sembra scontato, vengano rinnovati gli incentivi alla rottamazione per sostenere la domanda di auto nuove. Per evitare che l'usato risenta di queste misure

chiediamo di prevedere, come già accade in Germania, un contributo di 500 euro per coloro che acquistano un usato euro 3 o euro 4 e rottamano un euro 0, euro 1 o euro 2 – sottolinea Oltolini –. In più, a causa dell'imposta elevata che colpisce i trasferimenti di proprietà (pari a circa 400 euro, contro i 26 della Germania o i 200 della Francia, ma inesistente per esempio in Regno Unito), in Italia il rapporto tra acquisti di auto usate e nuove è meno elevato rispetto al resto d'Europa: parliamo di 136 veicoli usati ogni 100 nuovi contro i 240 di Francia e Germania e i 360 del Regno Unito».

Per sopperire a questa situazione, le società di rent a car si sono organizzate, nei modi più diversi, rendendo più attraente l'offerta. CarNext, per cominciare, che commercializza circa 35 mila veicoli usati l'anno, l'85% dei quali a commercianti e partite iva, punta sull'affidabilità come valore aggiunto, rappresentata dalla certificazione Iso 9001 e da una garanzia di 24 mesi rispetto a quella di 12 mesi generalmente concessa sul mercato e, in più, riconosce il passaggio di proprietà gratuito a chi compra



Franco Oltolini
direttore generale di CarNext

un usato rottamando un euro 0, 1 o 2. A Fiumicino, Ge Capital ha invece dato vita alla prima vendita all'asta di veicoli usati provenienti dal noleggio per rivenditori e concessionari, mentre **Arval** ha inaugurato quest'estate i primi punti della sua catena di outlet dedicati all'usato. «In sette nodi nevralgici in Italia (Bologna, Padova, Roma, Napoli, Firenze e Serravalle) convogliamo le auto ex noleggio con un'età media di tre anni, euro 4 o superiori e provviste di una "carta d'identità", una sorta di vera e propria scheda che certifica ogni piccolo intervento o manutenzione

del veicolo da quando è stato immatricolato al momento della cessione – spiega Paolo Ghinolfi, amministratore delegato e direttore generale di **Arval** –. Inoltre, per queste vetture, garantiamo la possibilità di servirsi di scontistiche riservate presso una primaria compagnia assicurativa italiana e presso un network di oltre 1.000 officine e gommisti convenzionati».

Infine, ha puntato sul web Leasys che con il brand Clickar Usato Doc, propone una selezione certificata di auto provenienti dalle flotte Leasys e Savarent (le due società di noleggio a **lungo termine** controllate da Fga Capital, joint venture tra Fiat Group Automobiles e Crédit Agricole). Le auto sono acquistabili direttamente online, sia attraverso aste in rete sia attraverso la prenotazione dei veicoli visualizzati in una vetrina virtuale contenente informazioni dettagliate sui modelli. Sono stati infatti creati due siti, uno dedicato ai clienti privati e uno agli operatori professionali che nel 2008 hanno venduto circa 10 mila veicoli (il 30% del venduto usato totale pari a 25 mila unità) e 5.500 nel primo semestre 2009.