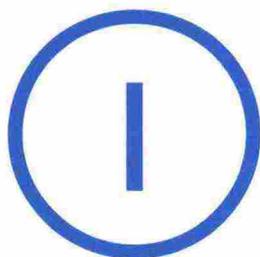


L'USATO RIDESTA L'INTERESSE DELLE IMPRESE

Nuove esigenze di risparmio e di prontezza all'utilizzo risvegliano il noleggio *second life*: dalle flotte alle flotte con gli stessi servizi del nuovo. Excursus tra i noleggiatori che lo propongono



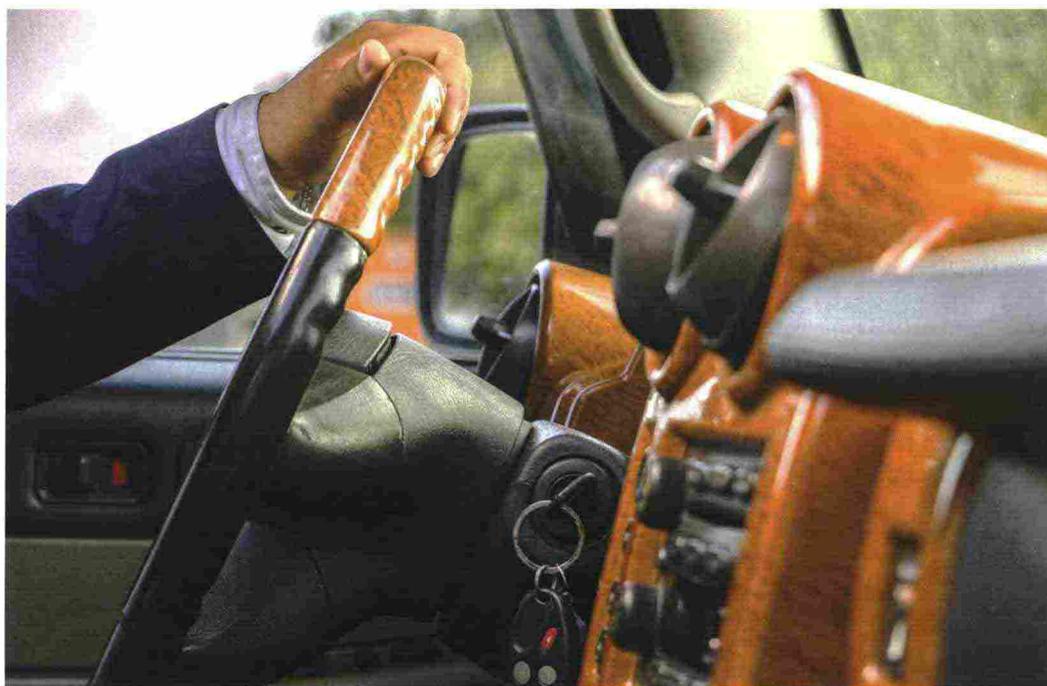
di Alessandro Palumbo



Il *lockdown* stabilito dal governo per far fronte alla pandemia ha

avuto un effetto devastante sulla mobilità di persone e merci. Secondo i dati del **Mobility Data Lab**, la piattaforma di **Octo Telematics** e **Infoblu**, che registra giornalmente la mobilità dei veicoli leggeri e pesanti, i km percorsi dalle vetture nel periodo clou delle restrizioni sono stati mediamente 2 milioni al giorno contro gli 8 abituali. Aziende e dipendenti che utilizzavano

giornalmente l'auto aziendale, per necessità di lavoro e private, hanno drasticamente ridotto l'utilizzo. Nonostante ciò le *company car* hanno continuato a produrre costi, anche se si sono riempite di polvere per l'inutilizzo. A questa situazione estremamente critica si aggiunge la gestione della mobilità prossima ventura, i cui contorni sono alquanto incerti. Cosa



MISSIONFLEET FOCUS NOLEGGIO A LUNGO TERMINE


**CRESCENZO
ILARDI**

succederà? Quando si tornerà come prima, oppure le percorrenze chilometriche diminuiranno? Il budget di mobilità delle aziende subirà variazioni? I prodotti e i servizi saranno gli stessi del periodo pre-Covid19? Molte le domande che solo il tempo risolverà in risposte. Intanto, le società di noleggio a lungo termine, primi fornitori della mobilità aziendale, sono proattive nella ricerca di soluzioni che vadano incontro alle esigenze di una clientela le cui richieste erano già in evoluzione e lo diventeranno ancora di più. Tra esse, il noleggio di vetture usate potrebbe rivelarsi interessante per il fleet manager.

AUTO BEN MANUTENUTE

Non si tratta di un prodotto "innovativo". Alcune società lo propongono sul mercato già da diversi anni, mentre altre lo hanno lanciato proprio in periodo di emergenza Coronavirus. Le vetture usate da noleggiare «provengono dal nostro noleggio a lungo termine – sostiene **Crescenzo Ilardi, chief operating officer and retail market di Ald Automotive** –; si tratta, quindi,

di auto che conosciamo perfettamente, sono state gestite da manager, professionisti o affidate a dipendenti come vetture aziendali e molto spesso hanno avuto un unico e solo utilizzatore». **Alberto Viano, amministratore delegato di Leaseplan** sottolinea che «hanno un alto standard di sicurezza e di emissioni; con un canone mensile tutto compreso si ottiene un'alta qualità, distribuita sulla piattaforma online dopo aver superato una completa ispezione tecnica e visiva. Una rete di officine indipendenti controlla ogni mezzo e ne certifica il perfetto

funzionamento. Ogni vettura dispone della cronologia completa dei tagliandi di manutenzione, così il cliente può compiere una scelta informata».

PROVENIENZA DALLA FLOTTA NLT

Gli operatori di lungo termine noleggiato come usato solo le vetture della propria flotta. «Conoscendone la vita possiamo selezionare quelle affidabili per il ri-noleggio – afferma **Italo Folonari, amministratore delegato di Mercury** –. Sono veicoli che rientrano da contratti interrotti anticipatamente oppure da clienti che manifestano l'intenzione di cambiare il veicolo e noi, per evitare di applicargli la penale, gli troviamo un altro cliente che subentri al suo contratto».

NOLEGGIO SU USATO COME IL NUOVO

Relativamente ai modelli di vetture da ri-noleggiare non ci sono particolari differenze rispetto al noleggio del nuovo. In realtà dipende dall'anzianità del veicolo e dalla percorrenza. Secondo Folonari «certi segmenti e marchi oltre una

**ALBERTO
VIANO**


MISSIONFLEET FOCUS NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



nuovo». I veicoli che vengono noleggiati come usato da **Leasys**, secondo **Alberto Grippo, amministratore delegato** della società, «sono mediamente immatricolati negli ultimi 24 mesi e con un chilometraggio inferiore ai 30-40.000 chilometri. Per quanto riguarda le caratteristiche dei contratti di noleggio, le preferenze dei nostri clienti sono equiparabili in termini di durata e chilometraggio annuale, con quelle delle vetture nuove».

CONVENIENZA E DISPONIBILITÀ IMMEDIATA

Il punto di forza del noleggio su usato è la convenienza economica. A parità di modello di auto, di combinazione di chilometri e durata, e a parità di servizi inclusi, il canone di noleggio a lungo termine su una vettura usata con anzianità di tre anni si abbate di almeno un 20% rispetto ad una nuova. Il risparmio non è l'unico vantaggio. Secondo **Ghinolfi** «i tempi di consegna più veloci sono un plus importante soprattutto per le aziende che hanno bisogno di potenziare rapidamente la flotta per fronteggiare picchi di lavoro. Si pensi, ad esempio, nel contesto dell'emergenza Covid-19, al lavoro di corrieri, operatori della logistica dell'ultimo miglio, fornitori della Gdo, all'e-commerce e alle aziende della farmaceutica».

ITALO FOLONARI

determinata soglia mostrano maggiori criticità. Devo purtroppo constatare che negli ultimi anni abbiamo registrato un incremento di manutenzioni straordinarie anche in modelli di brand premium. I motori con cilindrata ridotta, ma ad alte prestazioni hanno perso in affidabilità e longevità». Per quanto riguarda le tipologie di

classi di durata/chilometraggio dei contratti di noleggio su usato, **Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Sifa** osserva che «non ci sono vincoli, se non il rispetto dei limiti tecnici dei veicoli. Anche per le tipologie e i livelli di servizi non c'è differenziazione. Il servizio di noleggio a lungo termine sull'usato è identico al

PAOLO GHINOLFI



FLEET MANAGER E CAR LIST

Questo prodotto, secondo Viano è adatto «sia per le grandi aziende che devono gestire particolari progetti o piccole imprese che si avvicinano per la prima volta al noleggio. Inoltre,

MISSIONFLEET FOCUS NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



potrebbe essere interessante all'interno di multinazionali per i *driver* non titolari di auto aziendale o che in questo periodo preferiscono la mobilità individuale al trasporto pubblico». L'attualità è propizia. «Abbiamo di fronte un contesto disposto a sperimentare, che si apre a nuovi prodotti e canali di distribuzione, a offerte flessibili e sartoriali, infine a formule più sostenibili dal punto di vista economico - sostiene Ilardi -. Non ci sono steccati rigidi: il noleggio dell'usato aziendale è per sua natura molto adatto alle Pmi, come ai professionisti ed ai privati, ma anche ad aziende più strutturate. Tutte possono utilizzare Ald 2life per modulare una flotta in maniera diversa rispetto al passato». Si tratta di una scelta straordinaria o potrebbe rientrare nelle valutazioni ordinarie, e quindi anche nella *car list*? Secondo l'AD di Leaseplan «può completare una *car list* ed è capace di rispondere a tutte le esigenze e tutti i momenti di business di un'azienda. Potrebbe completare la gamma di offerta dei servizi di noleggio a lungo

termine e mobilità. Soprattutto in una fase in cui occorre velocità, per il reperimento delle vetture nuove ci vuole più tempo e l'attenzione ai costi è più che mai necessaria». Molto dipende dalle *car policy* vigenti in azienda: ne è convinto Grippo di Leasys secondo cui «può rappresentare una soluzione di riferimento in particolare per quei fleet manager volti a massimizzare l'efficienza dei costi di gestione, coniugando convenienza economica e assoluta qualità del prodotto. Per contro, attraverso il noleggio di vetture usate, non può essere garantita uniformità nella flotta soprattutto nelle aziende di maggiori dimensioni. Diversità di motorizzazione, alimentazione, configurazione ed anche disponibilità di modelli specifici rappresentano una limitazione perché il gestore di flotte medio-grandi possa costruire la propria strategia interamente su veicoli usati».

SI ALLUNGA IL CICLO DI VITA

Infine, il noleggio di vetture usate comporta l'allungamento

del ciclo di vita del noleggio. La società di Nlt registrerà un mancato fatturato dalla rivendita di usato, ma dall'altra parte fatturerà mensilmente i canoni sulla vettura *second hand*. Alla fine del "secondo noleggio" la stessa verrà rivenduta con un prezzo di vendita in percentuale e in valore assoluto diverso da quello che si sarebbe ottenuto se fosse stata ceduta prima. Secondo Grippo «la stessa vettura che diversamente avrebbe trovato un secondo ciclo di vita sul mercato della compravendita dell'usato, può invece trovarlo nello stesso settore del noleggio. Per il noleggiatore, quindi, considerato che il valore di questa vettura usata è ridotto così come ridotta è la svalutazione di una vettura nella seconda parte di vita, ciò significa poter offrire un prodotto ancora di qualità ad un canone vantaggioso per il cliente».

ALBERTO GRIPPO

