

FOCUS: LE NOVITÀ PER IL 2019

di **Gennaro Speranza**

Il noleggio a lungo termine supera il perimetro delle grandi e medie



La nuova frontiera si chiama flessibilità e mette nel mirino tutti coloro che stanno valutando la possibilità di non comprare l'auto ma di noleggiarla a costo fisso nuova o anche usata

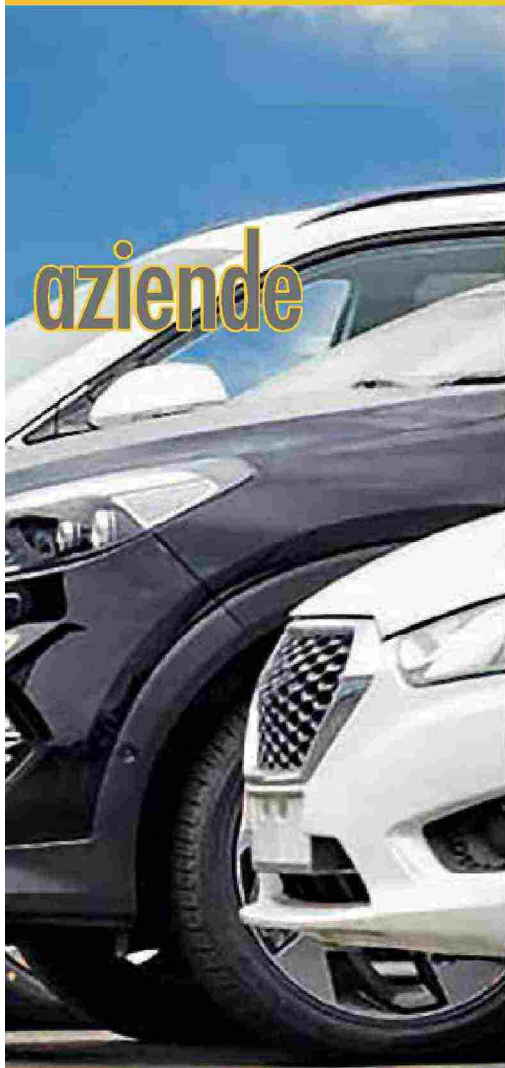
Il 2018 è stato un anno a doppia velocità per il noleggio a lungo termine. Dopo un primo semestre da record, il settore ha fatto segnare, dopo l'estate, un rallentamento della crescita, complice una serie concomitante di fattori tra cui la frenata dell'economia, la campagna di demonizzazione del diesel che ha alimentato incertezze tra imprese e famiglie, nonché l'entrata in vigore del nuovo standard di omologazione WLTP. Ciò nonostante, il settore ha tenuto e ha chiuso l'anno con il +1,2% di immatricolazioni ed una quota di mercato pari al 13,3%, che è un livello record per l'Italia. Ma quali sono le previsioni

per il 2019? Quali i principali trend che caratterizzeranno le strategie di innovazione degli operatori del NLT?

IN ARRIVO PIÙ FLESSIBILITÀ

In un mercato della mobilità che si sta dimostrando vivo e in continua evoluzione, gli operatori del noleggio stanno allargando sempre di più i propri orizzonti, con il lancio di nuove soluzioni flessibili e sempre più variegate per andare incontro alle esigenze di diversi clienti, sia che essi siano aziende o privati. Le grandi realtà del settore puntano a rinnovare la propria offerta di mobilità fornendo pacchetti di servizi di durata variabile, integrando

nell'offerta il car sharing e aprendo ai veicoli commerciali, anche grazie a una diffusione sempre più capillare sul territorio (punti vendita, supermercati, filiali bancarie) e all'aumento della rete di agenti e broker. L'obiettivo è anche quello di proseguire quel percorso culturale che sta portando via via al superamento dell'idea che il noleggio sia una formula per sua natura adeguata solo alle aziende. Per quanto riguarda le linee progettuali concrete, le piattaforme digitali e le vaste opportunità offerte dalla connettività e dalla telematica continueranno senza dubbio a rivestire per gli operatori del noleggio un ruolo di primaria importanza.



aziende

PRENDE PIEDE IL NOLEGGIO DI AUTO USATE

Ma andando con ordine, sicuramente una delle principali tendenze che prenderà piede nel corso del nuovo anno è quella del noleggio di auto usate. Si tratta di una formula alternativa al classico noleggio a lungo termine, pensata per chi vuole andare incontro alle richieste di proposte economicamente vantaggiose. Ald Automotive, ad esempio, ha di recente messo a punto un prodotto particolarmente innovativo come "Ald 2life", una formula - come si dice nel gergo - "zero pensieri" e cioè comprensiva di tutto (tassa di proprietà, assicurazione, consegna del veicolo, manutenzione ordinaria e straordinaria, soccorso stradale 24 ore su 24, servizio clienti dedicato). "I veicoli usati sono provenienti dal nostro noleggio, con chilometraggi certificati e garantiti dalla qualità dei servizi Ald", spiega Giovanni

Giulitti, general manager di Ald Automotive. "Si tratta di una formula che parla a un pubblico trasversale e riteniamo che possa abbattere ulteriormente le barriere di ingresso al noleggio a lungo termine per il pubblico dei privati". Anche LeasePlan va forte sull'usato. Garantire soluzioni di mobilità di ogni tipo come l'acquisto di auto usate di veicoli provenienti dalle proprie flotte giunte a fine contratto è infatti la mission

di LeasePlan, che proprio di recente ha inaugurato a Milano il primo CarNext Store by LeasePlan dedicato alla vendita delle auto usate di alta qualità. La struttura, che è distribuita su quattro livelli di 7.500 metri quadrati, è capace di esporre una selezione di 200 auto usate e rappresenta un concept che la società di noleggio vuole portare anche in altre città d'Italia nel corso di questo anno. "Seguiranno anche 4 appuntamenti

Sempre più importante il ruolo del mobility broker

Una figura oggi sempre più diffusa nel noleggio a lungo termine è quella del mobility broker, ovvero colui che funge da intermediario nella fornitura di soluzioni di mobilità tra le società di noleggio e le Pmi. Con l'apertura del mercato ai privati e ai professionisti, poi, le opportunità per questa tipologia di venditore sono cresciute a dismisura e continueranno a crescere nel 2019. Per una società di noleggio, si tratta di una figura strategica non soltanto per il presidio e l'ampliamento della rete commerciale sul territorio, ma anche per guidare la propria "customer base" nella scelta di soluzioni di mobilità più giuste in base alle proprie esigenze. Ald, Arval, LeasePlan e Leasys per esempio, con modalità differenti, si servono di intermediari commerciali esterni, focalizzando le reti

di vendita interne verso il segmento corporate, cioè quello delle grandi aziende. Gli obiettivi sono comuni: garantire una customer experience di livello attraverso la selezione attenta dei propri partner, assicurare una vicinanza capillare ai clienti e un rapporto "one-to-one". Diverso è invece il discorso per Car Server, per cui il contatto diretto con i clienti resta un valore imprescindibile. In questo contesto, la strategia dell'azienda reggiana si muove nella direzione

di un crescente e proporzionale rafforzamento della propria squadra di consulenti commerciali. SIFÀ, a differenza di altri player del NLT non si appoggia a broker plurimandatari ma ha scelto di affidarsi unicamente a partner monomandatari che propongono in via esclusiva i loro servizi. Una scelta che, a detta di SIFÀ, è "l'unica praticabile per rappresentare in modo efficace e autorevole il valore aggiunto dei nostri servizi".



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE SUPERA IL PERIMETRO DELLE GRANDI E MEDIE AZIENDE

Sono 30mila i privati a "lungo termine"

La formula del noleggio inizia ad essere sempre più apprezzata tra i clienti privati. Secondo un'indagine di Aniasa e Bain & Company, presentata lo scorso giugno, sono già 30.000 gli automobilisti

italiani che hanno abbandonato la vettura di proprietà per affidarsi alla formula "tutto incluso" a fronte di un costo fisso. Inoltre, 1 italiano su 4 conosce la formula del noleggio a lungo termine e il 40% si

dichiara pronto a sperimentarlo. Per risultare "appealing" al target dei privati, peraltro molto variegato, le società di noleggio si stanno orientando verso offerte e proposte sempre più articolate e flessibili.

veicoli (con l'installazione di dispositivi di infomobilità) che da remoto (con strumenti di controllo e dashboard per monitorare lo stato del mezzo).

PRIVATI NEL MIRINO ANCHE PER I SERVIZI

Aumenta poi l'offerta per il canale dei privati. Dopo Ald con "Hurry" e Car Server con "Drive Different", anche Arval ha lanciato nel 2018 alcuni servizi dedicati a questa fascia di clienti ed intende consolidarli anche nel 2019, come ad esempio Arval For Me (la piattaforma digitale per la richiesta

a porte aperte - puntualizza **Alberto Viano**, amministratore delegato di **LeasePlan Italia** - nei quali stiamo organizzando diversi tipi di intrattenimento e sorprese per i nostri clienti". Sull'usato si muovono con attenzione anche Leasys, con il portale per la rivendita delle auto usate Clickar.it e con il servizio di noleggio dell'usato Come Nuovo, e Car Server, che come assoluta novità ha anticipato per il segmento retail il lancio del proprio brand di usato garantito, Yoused, dedicato ai veicoli usati di prima scelta provenienti da contratti di noleggio a lungo termine Car Server, con chilometraggi e manutenzioni certificate dalle case costruttrici.

MOBILITÀ ELETTRICA E DIGITALIZZAZIONE

Accanto alla rivoluzione dell'usato, sicuramente anche la mobilità elettrica e l'innovazione digitale sono le altre grandi direttrici lungo le quali si muovono le proposte delle società di noleggio. Sempre Car Server ad esempio prevede di incrementare i progetti di mobilità elettrica. "Nel 2018 il 3% dei nostri contratti sono stati su auto full electric contro una media nazionale di immatricolazioni elettriche dello 0,2%", spiega **Andrea Compiani**, vice direttore generale di **Car Server**, che aggiunge: "Stiamo inoltre sviluppando un rinnovamento della nostra piattaforma che comprende l'intero sistema gestionale, la nostra app e configuratori d'auto, per offrire ai driver nuovi servizi operativi e informativi". Investire sempre di più in tecnologia per rendere fluido ogni processo è l'obiettivo anche di Leasys, sia a bordo dei



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE SUPERA IL PERIMETRO DELLE GRANDI E MEDIE AZIENDE

online di preventivi per interventi di manutenzione o riparazione per tutte le auto di proprietà, presso la rete di officine preferenziali Arval) e la propria soluzione di noleggio a lungo termine per privati. La società di noleggio e mobilità del gruppo BNP Paribas si muove con particolare attenzione anche sul completamento del processo di qualificazione del proprio network di riparatori. “Inoltre – spiega **Grégoire Chové**, direttore generale di **Arval Italia** – il 2019 sarà l'anno di lancio effettivo del nostro nuovo servizio di “officine mobili”: furgoni attrezzati e con personale specializzato che

possono effettuare alcuni interventi di manutenzione (cambio o manutenzione pneumatici, primo, secondo e terzo tagliando) direttamente presso l'azienda cliente”. Sui privati spinge forte anche Leasys. La società del gruppo FCA Bank ha dedicato a questo target una serie di servizi che vanno dai già citati Clickar.it e Come Nuovo fino a Noleggio Chiaro, ultimo arrivato, in ordine di tempo. “Si tratta di una soluzione – spiega **Alberto Grippo**,

CEO di **Leasys** – che consente al cliente, giunto alla fine del contratto, di avere una prelazione sull'acquisto dell'auto, conoscendone fin da subito il prezzo. Il cliente può scegliere di personalizzare al massimo il noleggio, ma non ha alcun vincolo di acquisto finale”. Inoltre, per questo target di clienti Leasys ha lanciato anche una piattaforma di mobilità integrata, “U go”, che affianca il corporate car sharing già lanciato lo scorso anno per le aziende.



IL NUOVO MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI

Novità, infine, anche per quanto riguarda il comparto dei veicoli commerciali. Ad esempio SIFÀ (Società italiana flotte aziendali) si sta muovendo su due direttrici importanti: l'apertura al mondo dei veicoli oltre i 60 quintali per rispondere alle esigenze dei clienti nella movimentazione logistica pesante e l'ulteriore valorizzazione del proprio marchio Van&Go, che verrà sempre più utilizzato per contraddistinguere la specializzazione di SIFÀ in questo settore. Oltre a proporsi sul mercato con soluzioni su misura di noleggio a lungo termine, SIFÀ intende dare spazio anche a progetti innovativi in ambito car sharing. “Attraverso la collaborazione di partner specializzati – spiega **Paolo Ghinolfi**, amministratore delegato della società – SIFÀ fornirà la risposta a qualsiasi esigenza di mobilità condivisa sostenibile, rivolta sia al comparto pubblico, sia al privato, sia al corporate”.