



LE LINEE GUIDA PER LA RIPARTENZA

Dopo lo tsunami Covid-19, le aziende e le società di noleggio sono pronte a ripartire: ne abbiamo parlato con alcuni importanti player del Nlt nel corso di un webinar che abbiamo organizzato a metà maggio. Ecco cosa è emerso

di Marco Castelli

Come sarà la “nuova normalità” per i noleggiatori e i loro clienti? Questa domanda, di stretta attualità, è stata al centro di “The new normal”, un webinar che abbiamo organizzato lo scorso 13 maggio e che ha visto la partecipazione di tre società di Nlt: davanti a una platea “virtuale” di 60 aziende - con i Fleet Manager che hanno animato l’evento rivolgendo diverse domande agli ospiti sui vari temi - sono intervenuti **Tomaso Aguzzi**, direttore commerciale di Arval Italia, **Dario Cerruti**, direttore commerciale di LeasePlan Italia e **Andrea Bardini**, direttore operations di Program Autonoleggio. Il webinar

ha ospitato tre talk show, che hanno ripreso gli spunti emersi dalla nostra survey “Le flotte non si fermano?”, condotta nella seconda metà di aprile su un campione variegato di aziende, con un parco rappresentato di circa 60mila veicoli. I temi principali trattati sono stati il supporto alle flotte, i nuovi servizi della Fase 2 e l’elettrificazione. Continuità del servizio, nuove modalità di lavoro che potranno servire anche in futuro (le grandi realtà hanno promosso fin dall’inizio lo smart working), puntualità ed efficienza nei servizi essenziali del post-vendita: così il **mondo del noleggio** è stato al fianco della clientela durante i mesi del lockdown.

Il valore della flessibilità

In termini di supporto alle flotte, le parole d’ordine principali nella fase di ripartenza sono e saranno senza dubbio le proroghe dei contratti e la flessibilità, due priorità indicate anche dai Fleet Manager intervistati per la nostra survey. “Una delle armi principali che abbiamo è l’estensione dei contratti, soprattutto per i settori che hanno necessità di un po’ di ‘ossigeno’”. Per quanto riguarda invece la parte di clientela che non ha mai smesso di lavorare, dobbiamo continuare ad essere presenti, lavorare sulle car list

per essere più veloci delle consegne, ed elaborare prodotti con maggiore flessibilità, come il noleggio a medio termine” ha dichiarato Aguzzi. Secondo Cerruti, “in questa fase, il valore più grande è l’ascolto attivo: ci siamo dedicati ad ‘ascoltare’ le esigenze dei clienti, in alcune circostanze, nella fase più acuta del lockdown, abbiamo dovuto agire sulla singola vettura, per garantirne la puntuale manutenzione. Ora stiamo promuovendo l’estensione dei noleggi, massima flessibilità, grazie alla nostra flotta di proprietà, con la quale eroghiamo un servizio di medio termine, e la possibilità di acquistare le vetture usate tramite il nostro brand CarNext”. “Nei mesi scorsi, abbiamo aiutato i clienti in difficoltà sospendendo i canoni; contemporaneamente nelle grandi città abbiamo cercato di assicurare la continuità degli interventi di manutenzione, laddove necessario. Adesso anche noi stiamo lavorando sul medio termine, mentre per quanto riguarda le proroghe contrattuali lasciamo la scelta al cliente” ha spiegato Bardini.

Dal marketing all’usato

Il secondo talk show del webinar è stato invece dedicato ai nuovi servizi determinati dall’avvento del Covid-19. In primis, la sanificazione, che diventa una priorità per i Fleet Manager (vedi servizio a pagina 40). In secondo luogo, le strategie di marketing, che si sposteranno sempre più sul digital. Infine, il noleggio dell’usato, una nuova offerta di cui, in questo periodo, si sta parlando molto e che si sta sviluppando: su questo punto i player presenti hanno assunto una posizione prudente e sono stati concordi nel definire come la variabile principale in gioco sia il costo. Potenzialmente il renting dei veicoli di seconda mano è una risorsa interessante per i clienti, ma occorre verificare che convenga davvero,

rapportando le offerte sull’usato con quelle sul nuovo, che oggi sono molto competitive.

Elettrificazione

Infine, nell’ultima parte del webinar abbiamo parlato di green ed elettrificazione: un percorso che proseguirà anche dopo il Covid. “Non ci sarà un rallentamento del processo di elettrificazione delle flotte: le infrastrutture cresceranno e la mobilità elettrica nelle grandi città prenderà sempre più piede. A nostro avviso, però, la green mobility non sarà caratterizzata solo dall’elettrico, ma anche dall’ibrido plug-in e dagli Euro 6 di nuova generazione” ha puntualizzato Aguzzi. Dunque, elettrificazione non significa solo “elettrico puro”. “Siamo in un momento di passaggio, che durerà alcuni anni. Noi, nella nostra realtà, stiamo riscontrando una grande crescita di veicoli ibridi. Nel futuro, con ogni probabilità, si affermeranno nuove tecnologie, come l’idrogeno,

LCV, un settore strategico

I noleggiatori intervenuti al webinar sono stati concordi nel definire quello degli LCV un settore particolarmente strategico in questa fase di ripartenza: le prospettive, secondo i player, sono particolarmente positive, non solo in un’ottica di offerta alle grandi aziende, ma anche sul target retail (pmi e professionisti). In particolare, il binomio tra veicoli commerciali e trazione elettrica è destinato a crescere esponenzialmente nei prossimi mesi, di pari passo con lo sviluppo del trend dell’home delivery.

che utilizzano la propulsione elettrica, ma in maniera diversa rispetto a quella attuale” ha affermato Bardini. Secondo Cerruti, “LeasePlan, a livello nazionale e internazionale, sostiene l’importanza del passaggio alla mobilità sostenibile. Il nostro auspicio è che la transizione vada avanti: negli ultimi anni c’è stata un’accelerazione molto forte, il prodotto c’è, occorre capire quanto le amministrazioni nazionali, regionali e locali riusciranno a sostenere la crescita dell’infrastruttura”.



FLEET & CHARITY



Il progetto Fleet&Charity

Il webinar “The new normal” è stato organizzato nell’ambito di Fleet&Charity, un progetto che abbiamo pensato per rispondere alle esigenze dei Fleet Manager in questa fase di ripartenza e, allo stesso tempo, per sostenere - con l’aiuto delle aziende nostre partner in questa iniziativa

- la Croce Rossa Italiana e la Caritas. Per ogni Fleet Manager iscritto ai nostri eventi on-line, ci impegniamo a destinare una somma a favore di questi enti: la raccolta fondi e i contenuti dei webinar possono essere consultati sulla landing page del nostro sito.

Nella foto in alto, i tre ospiti intervenuti al nostro webinar: da sinistra, Tomaso Aguzzi, direttore commerciale di Arval Italia, Dario Cerruti, direttore commerciale di LeasePlan Italia e Andrea Bardini, direttore operations di Program.