

Si procede con cauto ottimismo

Grazie alla disponibilità di sette compagnie di noleggio - Alphabet, Arval, Program, Leasys, LeasePlan, Mercedes-Benz Charterway, Sifà - abbiamo fatto il punto circa l'impatto dell'emergenza sanitaria sul noleggio degli Lcv cercando, anche, di delineare i trend per il futuro. Cinque i temi della indagine: le ricadute, in termini di organizzazione, durante il *lockdown*; l'impatto economico del fermo e i segnali di ripresa; la messa in sicurezza degli operatori e dei veicoli; le nuove richieste del mercato; le previsioni per il futuro. Di sicuro emerge con chiarezza un dato: il Covid-19 si è intromesso in un momento di mercato molto favorevole. Tutti gli intervistati hanno riferito una chiusura del 2019 positiva o molto positiva - peraltro confermata da Aniasa, che registra nel

■ L'impatto dall'emergenza sanitaria sul mondo del noleggio a medio e lungo termine dei veicoli commerciali leggeri sembra contenuto, ma cresce la richiesta di proroga dei contratti e di maggiore flessibilità. Quanto al futuro, nonostante ci si muova nell'incertezza dettata dalla situazione contingente, i fleet manager interpellati hanno espresso buone aspettative, confermate già dai primi segnali di inizio estate.

2019, in termini di fatturato, un 8,2 per cento in più rispetto al 2018 (945 milioni di euro vs 873) - e un inizio 2020 in crescita.

«Fino a prima del lockdown, la richiesta di noleggio a lungo termine di veicoli commerciali era

decisamente in crescita» riassume per tutti Valentina Pedrazzoli, CEO Mercedes-Benz Charterway, che continua: «*In particolare, gli allestiti hanno conseguito volumi maggiori rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente»*. Secondo Program nei primi due mesi del 2020 il mercato cresceva del 15 per cento in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Per Arval tale crescita è del 20, per Leasys del 30 per cento. Anche in tema di flotta circolante, il *trend* era

positivo: sempre secondo Aniasa, i veicoli commerciali con contratti di noleggio della durata maggiore di 12 mesi erano 191.305 nel 2019, contro 178.242 del 2018, il che significa +7,3 per cento. Poi, con l'inizio dell'emergenza a marzo, le cose sono cambiate. Ecco che cosa è successo.

FERMO SOLO PARZIALE

Con gli intervistati abbiamo ricostruito i primi momenti dell'emergenza. Per prima cosa, tutte le Compagnie hanno provveduto a mettere in sicurezza le persone, adottando lo *smart working* laddove possibile, distanziamenti e procedure specifiche (Dpi, sanificazioni, eccete-

Valentina Pedrazzoli,
CEO Mercedes-Benz Charterway.





Riccardo Miuccio,
Lcv Manager di Arval Italia.

vano di carico in modo che sia maggiormente agile la sua pulizia interna e la disinfezione. Inoltre, per la sicurezza delle persone a bordo, prevede l'installazione, per i clienti che ne fanno ri-

chiesta, di paratie protettive rimovibili e di facile lavaggio per separare la zona guidatore da quella passeggeri. Program ha, invece, individuato strutture specializzate con cui ha intrapreso nuove convenzioni per fornire un servizio di sanificazione. Ai *driver* che entrano in contatto con i clienti viene controllata giornalmente la temperatura e mensil-

mente vengono sottoposti ad apposito test sierologico.

Per ogni nuovo ordine Sifà offre al cliente, a condizioni vantaggiose, una copertura assicurativa Covid-19, che comprende diaria di ricovero, indennità di quarantena e indennità da convalescenza. Tutti i centri assistenza di tutte le compagnie, comunque, sono in grado di eroga-

ra) nei luoghi di lavoro. C'è anche chi, come Sifà, a beneficio di tutti i dipendenti, ha sottoscritto una copertura sanitaria legata al Covid-19 che prevede, in caso di contagio, diarie e indennità. Quanto alla sicurezza dei veicoli, in generale tutti quelli in consegna vengono prima sanificati.

Per i mezzi in circolazione, invece, i noleggiatori si sono mossi in maniera differente: Arval, con il supporto degli allestitori, propone la possibilità di rivestire il

■ Nella "fase 2" si è assistito a un inatteso dinamismo nel settore. I player hanno accolto le richieste dei clienti per una maggiore flessibilità contrattuale. Alcuni hanno anche incrementato i servizi in funzione delle nuove necessità.



■ Il noleggio degli Lcv ha tenuto, ma è emersa l'esigenza di soluzioni più flessibili riguardo a pagamenti, vincoli di durata, chilometraggi, eccetera. Bisogna che le aziende hanno accolto proponendo nuovi prodotti.



Sabino Fort,
Direttore Commerciale Sifa.

ne; a non essersi mai fermato è il post-vendita - in particolare sono rimasti aperti i centri assistenza - perché occorre garantire vicinanza ai clienti: «Lavoriamo molto con la pubblica amministrazione e con le Asl e, dunque, abbiamo ritenuto di dover restare aperti». Anche perché la maggior parte di coloro che noleggiavano veicoli commerciali, durante il lockdown sono rimasti operativi: «Alcuni hanno dovuto gestire un vero e proprio

boom - aggiunge Riccardo Miuccio, Lcv Manager di Arval Italia -. Basti pensare a chi lavora nella logistica o nelle multiutility». La conferma viene anche da Cerruti di Leaseplan, che sottolinea come molti clienti siano stati coinvolti nella gestione dell'emergenza poiché lavorano nella catena del food, nel settore sanitario o nella pubblica sicurezza. In ogni caso, nessuno si è fermato.

Per restare vicino ai

Alberto Grippo,
CEO Leasys.



re il servizio di sanificazione dei veicoli. Quanto al lavoro con i clienti, le parole di Dario Cerruti, Direttore Commerciale Italia di LeasePlan, sintetizzano per tutti l'impatto iniziale che il contenimento ha avuto sul noleggio dei veicoli commerciali: «Sono state settimane complesse, ma ci siamo impegnati a mantenere funzionanti i servizi: una fetta importante dei nostri clienti è stata coinvolta nella gestione dell'emergenza».

Come spiega anche Andrea Bardini, Operation Manager di Program, con il lockdown si è reso necessario il blocco delle consegne e delle immatricolazioni, anche per via della chiusura delle regioni e della motorizzazio-





Marco Girelli, Sales & Marketing Director Alphabet Italia Fleet Management.

menti digitali, per esempio con la nostra app Alphabet Mobility Services», fa notare Marco Girelli, Sales & Marketing Director di Alphabet Italia Fleet Management. Sull'importanza della tecnologia si esprime anche Sabino Fort, direttore commerciale di Sifà: «Tramite i canali digitali (web e App) i clienti hanno potuto avere chiara visibilità di quali strutture fossero a disposizione per l'assistenza, zona per zona». Per Mercedes-Benz Charterway, invece, è stato fondamentale il lavoro con la rete, definito intenso e sinergico: «Abbiamo lavorato a stretto contatto con i nostri concessionari, puntando su nuovi prodotti finanziari, più flessibili e coerenti con le rinnovate esigenze del mercato, soprattutto in merito a pagamenti e vincoli contrattuali», racconta Pedrazzoli. In-

somma, per dirla con le parole di Alberto Grippo, CEO di Leasys, si è trattato di un rallentamento, non di una interruzione.

IMPATTO ECONOMICO

In termini di incidenza sul fatturato, tutti concordano nel sottolineare come sia ancora presto per tirare le somme per l'anno in corso: per l'autunno c'è

ancora molta preoccupazione circa l'andamento della pandemia. Due però sono le certezze condivise da tutte le Compagnie di noleggio. La prima: la domanda di veicoli commerciali è in aumento, ma l'acquisto spaventa, pertanto cresce l'interesse verso il noleggio, soprattutto per le formule di medio termine. La seconda: il primo semestre non è stato poi così disastroso. A tal proposito, vale per tutti quanto rilasciato da Andrea Bardini, Operation manager di Program: «Abbiamo contenuto i danni: l'impatto sul fatturato a marzo-aprile è stato del 10-15 per cento, meno di quanto previsto. Certo, gli effetti si vedranno più sul lungo periodo».

Nello specifico, spiegano da Arval, Leasys e LeasePlan, da metà maggio si è iniziata a sentire la ripresa, a giugno la raccolta ordini è tornata simile allo stesso periodo del 2019. Conferma Bardini di

ALLESTITI Le consegne a domicilio spingono i trasformati

Con la ripresa delle attività lavorative si è registrato un incremento delle richieste di proroga dei contratti in essere, ma complessivamente è tornato l'ottimismo: «Le aziende stanno sicuramente rivedendo i loro investimenti, ma notiamo che il segmento dei veicoli commerciali e allestiti sta reagendo tutto sommato bene», riferisce Alberto Grippo, CEO Leasys. A proposito di allestiti, tutte le Compagnie sono unanimi nell'affermare che, prima dell'emergenza, fosse in atto un incremento delle richieste dei veicoli personalizzati. In modo particolare, secondo Riccardo Miuccio, oltre ai veicoli con scaffalature e alla officine mobili, da sempre nella flotta Arval, erano in aumento le richieste dal mondo della refrigerazione: «È il frutto di un lavoro iniziato nel 2019. Abbiamo migliorato - spiega - la qualità della consulenza e anche introdotto le manutenzioni pro-attive, proprio sugli allestimenti. Ora notiamo la necessità di veicoli allestiti immediatamente disponibili: stiamo quindi lavorando con costruttori e allestitori per rispondere alle mutate esigenze».

Sul tema dei mezzi trasformati si esprime anche LeasePlan per la quale, in questo momento, i veicoli più richiesti sono quelli per il trasporto delle merci vendute tramite e-commerce. E proprio il commercio elettronico starebbe dando grande impulso alla mobilità sostenibile: soprattutto per l'esplosione delle consegne dell'ultimo miglio delle società di delivery, infatti, starebbe aumentando la richiesta di veicoli elettrici. Anche secondo Alphabet è in atto una crescente esigenza di personalizzazione dei veicoli, tanto che la compagnia ha definito una metodologia di selezione e pre-approvazione dei fornitori di allestimenti speciali, rispondendo così alle singole esigenze. Inoltre, la Compagnia risponde alla crescita dell'e-commerce e delle consegne urbane con la fornitura di veicoli elettrici allestiti.

Sul tema dell'elettrificazione della mobilità Mercedes-Benz Charterway rileva un crescente interesse da parte dei clienti, mentre Program è più cauta: «Non abbiamo ancora una stima precisa circa le ricadute sulla scelta delle alimentazioni dei furgoni - racconta Andrea Bardini - ma abbiamo notato un interesse per la trazione ibrida, meno per quella elettrica, perché il cliente non si fida ancora. A mio parere permarrà a lungo l'attaccamento alla propulsione a gasolio, per via dei costi vantaggiosi di questa alimentazione». Per far fronte alle nuove esigenze, Sifà spinge - infine - sul noleggio a lungo termine dell'usato: si tratta di una selezione di veicoli commerciali sicuri, subito disponibili e consegnati al domicilio del cliente, dunque una proposta pensata per le aziende che necessitano di potenziare la flotta in tempi rapidi per sostenere improvvisi picchi di lavoro. ●

Se avete perso un fascicolo o desiderate ricevere la rivista in abbonamento



Telefonateci allo 02/55305067 oppure inviateci un fax allo 02/55305068 o una e-mail all'indirizzo koster@koster.it o, ancora, visitate il nostro sito www.koster.it dove troverete tutte le istruzioni per abbonarvi anche on-line.

TENIAMOCI IN CONTATTO: da oggi Il Giornale dei Veicoli Commerciali è anche social. Seguiteci su Facebook e su LinkedIn.

Program: «Inizialmente abbiamo gestito la titubanza dei clienti, abbiamo rilevato un aumento della richiesta di proroghe, cosa che normalmente avviene nella seconda metà dell'anno. Negli ultimi due mesi abbiamo notato un crescente interesse per i mezzi commerciali: la metà degli ordini riguardano proprio i veicoli da lavoro».

Il tutto, secondo Miuccio di Arval, si spiega così: «Durante il lockdown si sono sviluppate nuove realtà, che hanno bisogno immediato di veicoli, ma che non li acquistano per via dell'incertezza del lungo periodo. Il noleggio è la soluzione più adatta».

CHE COSA CI ASPETTA

Quanto al futuro, per Arval sono due i temi su cui puntare: allestimenti e telematica. Sul pri-

SERVIZI Nuove strategie per supportare l'esigenza di flessibilità

Sintetizzando quanto riportato nell'articolo principale, il noleggio a lungo termine degli autocarri leggeri ha tenuto, ma emerge la necessità di maggiore flessibilità. Il che significa sostenere, con soluzioni più versatili e agili, il cliente vittima dell'incertezza dilagante. È questo il trend da tutti inequivocabilmente rilevato in questo momento: «Supportiamo il cliente con soluzioni più flessibili, con orizzonti temporali più limitati, che permettano di procedere per step, che non prevedono anticipo, e mettono i veicoli immediatamente a disposizione - sintetizza Riccardo Miuccio di Arval -. Allo stesso tempo abbiamo lavorato sulle scadenze del primo semestre, rivisitando i contratti, anche in funzione del chilometraggio». Sulla stessa lunghezza d'onda tutte le altre Compagnie: LeasePlan propone "FlexiPlan", un prodotto che prevede la pronta consegna sanificata dei veicoli, un canone vantaggioso che si inizia a pagare dopo due mesi, chiusura del contratto flessibile e senza vincoli di durata, chilometraggio illimitato, particolarmente indicato per gestire con flessibilità le richieste dei picchi di fornitura dei clienti. Sifà, invece, sta mettendo a

punto un prodotto - anch'esso flessibile - che unisce i vantaggi del medio e del lungo termine, mentre Alphabet, per far fronte alle nuove esigenze, sta investendo sullo sviluppo ulteriore di alcuni prodotti esistenti, come per esempio "AlphaRent", il noleggio a breve e medio termine, e sta lanciando nuovi servizi volti a garantire maggiore flessibilità contrattuale.

Leasys ha, invece, messo in atto formule di pagamento dilazionate al fine di supportare la ripresa e anche Mercedes-Benz Charterway è pronta, insieme alla rete, a garantire flessibilità: «La cosiddetta "fase due" è stata, sin da subito, inaspettatamente movimentata con un graduale aumento delle richieste dei clienti - racconta Valentina Pedrazzoli -. Attraverso la capillarità delle nostre concessionarie e lo sviluppo di prodotti innovativi, alcuni dei quali senza vincolo di capitale, abbiamo risposto alle diverse esigenze dei nostri clienti. Focus della "fase tre" sono le importanti azioni commerciali e alcuni progetti di prossimo lancio, tra cui "Dynamic Lease", la soluzione che abbina un canone fisso a uno variabile rispetto ai chilometri percorsi, di cui il cliente paga solo l'effettivo utilizzo».



Dario Cerruti, Direttore Commerciale Italia di LeasePlan.

mo tema proseguirà, anche nei prossimi mesi, il progetto intrapreso nel 2019 che mette al centro il dialogo con gli allestitori. Quanto al secondo tema, essendo i

veicoli commerciali veri e propri strumenti di lavoro, secondo Miuccio la telematica sarà sempre più importante perché, permettendo il monitoraggio dei veicoli, facilita la previsione e l'organizzazione della manutenzione, a tutto vantaggio della riduzione dei fermi.

Program ripartirà con ottimismo, lavorando allo sviluppo di

eventi digitali propedeutici ai due eventi "Program Campus" sugli Adas programmati per il 2020, ma rimandati al 2021, causa Covid-19. Al contempo, spera in un aiuto al settore: «Non vediamo l'ora di ripartire da settembre - conclude Bardini -. Auspichiamo un aiuto dal Governo, anche se al momento non ci sono segnali. Penso a un incentivo al noleggio, al-





■ I costruttori ampliano l'offerta di Lcv elettrici. Da parte loro, le flotte considerano favorevolmente l'ingresso di mezzi a impatto zero nei loro parchi veicoli.

dei contratti e digitalizzazione anche per Alphabet: «Nei prossimi mesi ci concentreremo sempre di più sui liberi professionisti e sulle PMI con offerte più flessibili, digitali e interattive - specifica infine Girelli -. Il tutto mantenendo il focus sul cliente e sulla qualità del nostro servizio».

● **Emanuela Stifano**

lo snellimento delle procedure: la burocrazia cozza con la flessibilità del noleggio».

Cautamente ottimista anche Grippio di Leasys: «Le nostre previsioni per l'autunno sono positive ma, com'è facilmente prevedibile, una piena ripresa dell'economia richiederà del tempo: è lecito attendersi che le aziende intendano attuare delle misure di riduzione dei costi. In questo senso il noleggio rappresenta senz'altro una valida alternativa, quindi ci aspettiamo, per questo segmento, una ripresa relativamente rapida, come i dati delle ultime settimane sembrano confer-

mare». Spera invece nel ripristino del super-ammortamento Cerruti di LeasePlan: «Oltre a produrre un positivo ritorno per le casse dell'Erario, quando era in atto questa misura ha prodotto un'accelerata nel rinnovo del parco circolante, con positivi effetti dal punto di vista ambientale e della sicurezza». Spera negli aiuti al comparto anche Sifà, che pone l'accento pure su un altro aspetto: «Occorrerà capire come si muoveranno i costruttori con i listini, ma restiamo ottimisti per il futuro, pur nella consapevolezza che sarà un anno difficile».

L'ottimismo non manca nep-

pure nelle parole del CEO di Mercedes-Benz Charterway che punta su una nuova offerta commerciale, in linea con gli ultimi trend: «Il noleggio a lungo termine sta continuando a crescere - conclude Pedrazzoli -. Stiamo accelerando il processo di innovazione e digitalizzazione del nostro prodotto in termini di flessibilità e servizio».

Andrea Bardini,
Operation Manager
di Program.

