

7. Noleggio su usato ex Rac

Alcuni noleggiatori stanno offrendo anche il NLT su vetture usate fresche, ex-RAC.

È prevedibile che questo fenomeno si diffonda, bisogna comprendere in quali fasce di clientela.

La diffusione del fenomeno è legata a variabili quali, ad esempio, l'età e il chilometraggio delle vetture in rientro dal RAC e la rivendibilità dell'usato: se il veicolo ha appeal è più conveniente venderlo subito e non rinoleggiarlo.

Parliamo, comunque, di un "canale" ancora in fase di esplorazione su cui si stanno testando le marginalità. La clientela interessata sicuramente è quella molto sensibile al prezzo.

Tale fenomeno si potrebbe diffondere presso il target dei giovani, più "aperto" al concetto di mobilità piuttosto che di possesso ed al tempo stesso con una capacità di spesa limitata, per la quale fa premio accedere ad una vettura fresca, a condizioni decisamente inferiori a quelle di una vettura nuova.

Dovrebbe, comunque, rimanere un fenomeno abbastanza limitato e certamente per il basso di gamma.

LA METODOLOGIA

E' stata utilizzata una **variante della metodologia Delphi**, che consiste nel coinvolgere un ristretto e qualificato numero di esperti intorno a un tema, formulando dei quesiti circa la sua evoluzione e stimolandoli a esprimere risposte individuali, che vengono poi sottoposte al vaglio di ciascuno in forma anonima, in modo che il livello di validazione di ogni risposta sia determinata dal suo contenuto, indipendentemente da chi l'ha espressa. Questo percorso punta a selezionare le ipotesi di futuro più condivise dal gruppo di esperti.

Nel corso dell'incontro, ciascun esperto ha ricevuto un questionario con domande a risposta aperta, su cui esprimere le proprie valutazioni in chiave previsionale, di cambiamento.

Sulla base delle affermazioni estratte dal primo questionario, Fleet&Mobility ha preparato un secondo questionario, in forma anonima, su cui per ogni affermazione ciascun esperto ha espresso un giudizio di accordo/disaccordo.

GLI ESPERTI

Maurizio Brandini	Concessionaria Brandini
Alessio Casonato	Finanz. Internaz. BPO
Maurizio Celon	Concession. Autostemac
Alberto Cestaro	Audi
Fabio Cianca	Renault
Piercarlo De Lorenzo	Mercedes Benz-Roma
Adolfo De Stefani	Concessionaria De Stefani
Pier Luigi del Viscovo	C. S. Fleet&Mobility
Enrico Duranti	Iccrea Banca Impresa
Gianpiero Mosca	AON Re Trust Broker
Alessandro Palumbo	C. S. Fleet&Mobility



IL PROGETTO

Il settore automotive sta andando incontro a sostanziali modifiche guidate soprattutto dalle nuove tecnologie. **AgitaLab** (laboratorio dedicato alla ricerca e sviluppo di servizi innovativi in ambito automotive, flotte e mobilità promosso da Agenzia Italia) intende accompagnare il cambiamento sostenendo l'attività di ricerca e riflessione culturale nel campo della mobilità.

Con il supporto del **Centro Studi Fleet&Mobility**, è stato definito un percorso di indagini che coinvolge gli operatori, i clienti finali e in genere gli stakeholder autorevoli del comparto dell'auto e della mobilità.

AgitaLab

M Fleet & Mobility

La politica degli acquisti nel noleggio a lungo termine: impatti sul mercato

Venerdì 8 giugno 2018
Roma – Automobile Club d'Italia

11 esperti del settore automotive hanno formulato le loro previsioni in un'indagine promossa da AgitaLab e curata dal Centro Studi Fleet&Mobility

LE PRINCIPALI EVIDENZE

Le società di noleggio a lungo termine da mesi stanno acquistando volumi importanti di auto non a fronte di ordini, ma per il proprio stock.

Nato come fenomeno congiunturale, sembra stia diventando strutturale. Per le società di NLT è una soluzione per offrire canoni più competitivi e per avere una migliore marginalità.

Una diffusione di questo sistema di acquisti in blocco non è compatibile con la struttura commerciale del costruttore, che lavora per pianificazione e non per ordini a blocchi.

I noleggiatori possono rivolgersi direttamente alle case per l'acquisto dello stock. Questo rafforza il loro potere contrattuale nei confronti dei costruttori e di fatto consente di saltare l'intermediazione del concessionario.

I dealer possono avere uno spazio, proponendo i loro stock sui portali "pronta consegna" delle società di noleggio. Anche se gli sconti che possono offrire non raggiungono quelli che i noleggiatori ottengono dai costruttori.

I volumi legati agli acquisti in stock non dovrebbero riversarsi nei contratti di noleggio rivolti ad aziende corporate, che sono regolati da

car policy. Queste ultime sono frutto di analisi e decisioni aziendali interne che poi si esprimono con una lista di vetture e criteri di assegnazione.

Sui privati il prodotto a stock potrebbe avere un forte appeal se ci fosse un'offerta costruita sui modelli più richiesti, in tal caso il vantaggio dei tempi di consegna diventa innegabile.

Le vetture in stock hanno un forte impatto sulla personalizzazione, in quanto colore, marca e modello verrebbero "indotte" dal noleggiatore. In sostanza verrebbe meno la politica della "sartorialità" dell'offerta di NLT.

Le società di noleggio, che hanno acquisito veicoli in stock, tenderanno a fare offerte promozionali.

Queste ultime, però, non fanno bene al mercato perché spostano l'attenzione dalla scelta del prodotto alla convenienza.

Alcuni noleggiatori stanno offrendo anche il noleggio a lungo termine su vetture usate fresche, ex noleggio a breve termine. Si tratta, comunque, di un "canale" ancora in fase di esplorazione su cui si stanno testando le marginalità. La clientela interessata sicuramente è quella molto sensibile al prezzo.

LE PREVISIONI DEGLI ESPERTI

1. Acquisto auto per stock

Il NLT da alcuni mesi sta acquistando volumi importanti non a fronte di ordini, ma per lo stock.

Il fenomeno è stato particolarmente intenso alla fine del 2017 ed è stato motivato principalmente dall'opportunità di sfruttare l'effetto fiscale del super-ammortamento e dall'aver un vantaggio anche nel 2018, con una disponibilità di prodotto da offrire a condizioni ancora beneficate dal suddetto vantaggio fiscale.

È nato come fenomeno congiunturale, ma sembra si stia trasformando in strutturale, infatti i volumi di questi acquisti sono in continuo aumento.

È prevedibile che tale politica continui, anche se non si prevede una crescita smisurata del fenomeno, in quanto legata essenzialmente a disponibilità in stock dei costruttori e/o di prodotti particolarmente attraenti per la clientela (ma in questo caso gli sconti concessi alle società di noleggio non sono particolarmente elevati).

Una politica diffusa di questo sistema di acquisti in blocco non è compatibile con la struttura commerciale del costruttore che lavora per pianificazione e non per ordini a blocchi. Gli stessi non vanno nemmeno nella direzione di assecondare le richieste del cliente finale, soprattutto per un brand premium.

Le società di NLT lo vedono come una buona soluzione per offrire canoni più competitivi e per ottenere una migliore marginalità.

2. Impatto sui rapporti con le case auto

Poter ordinare a prescindere da ordini già acquisiti consente ai noleggiatori di poter approfittare di offerte speciali e convenienti da parte dei costruttori.

Ciò modificherà i rapporti negoziali tra gli operatori.

Il potere contrattuale, finché ci sarà più offerta che domanda, sarà in mano al compratore indipendente (figura diversa dal concessionario).

Sicuramente è un tipo di acquisto che rafforza il potere contrattuale dei noleggiatori, i quali possono rivolgersi direttamente alle case per l'acquisto dello stock. Questo, di fatto, consente di saltare l'intermediazione del concessionario.

Gli ordini in stock richiedono sconti molto importanti che, se riversati sul canale privati, possono produrre anche una concorrenza accesa con la rete ufficiale dei dealer.

3. Ruolo del concessionario

Lo stock dei concessionari, che sono vincolati a piani di ritiri prestabiliti, potrebbe entrare in gioco.

Il dealer potrebbe avere un ruolo attivo, ma questo potrebbe essere regolato negli accordi casa-noleggiatore-concessionario.

I dealer possono avere uno spazio, proponendo i loro stock, sui portali "pronta consegna" delle società di noleggio.

Tuttavia i livelli di sconto che possono offrire non sono al livello di quelli che i noleggiatori ottengono direttamente dai costruttori, quindi rimarrà preponderante il peso delle trattative gestite direttamente dalle case.

Sempre più il dealer si concentrerà sulla vendita del NLT ai privati. Ma nel rapporto tra operatori di NLT e costruttori per l'acquisto di stock, i dealer sono destinati alla disintermediazione.

Sembra che il concessionario nell'attuale scenario sia completamente fuori gioco rispetto alle società di noleggio a lungo termine: infatti acquista a prezzi più alti, ha obiettivi legati ai volumi d'acquisto, agli stock, al mix, ha obblighi qualitativi e deve rispettare standard di struttura e di organico imposti dalle case auto.

4. Impatto sul cliente fleet

Le flotte ordinano in base a car policy predefinite.

È prevedibile che le offerte speciali su lotti di auto in stock possano modificare tale pratica e avere un impatto sulle condizioni economiche delle forniture.

I volumi legati a lotti di vetture non dovrebbero riversarsi nei contratti di noleggio rivolti ad aziende corporate, che sono regolati da car policy. Queste ultime sono frutto di analisi e decisioni aziendali interne che poi si esprimono con una lista di vetture e criteri di assegnazione. L'invasione in questo campo, per forzare il noleggio di vetture da stock, è controproducente perché porta ad un disorientamento del cliente azienda che, attirato da potenziali saving, si trova a dover modificare/derogare alla car policy.

Le car policy agiscono sui tempi di sostituzione e quindi il tema della pronta consegna collegata allo stock ha un impatto meno importante.

Tuttavia laddove il destinatario della vettura non sia uno user chooser e/o ove ci sia una necessità di inflottamento non programmata, attingere agli stock può essere per l'azienda una soluzione opportuna.

Mentre le grandi aziende continueranno a utilizzare le loro politiche di gestione e acquisto del parco, tale fenomeno potrebbe avere un maggiore appeal per le aziende medio piccole.

5. Impatto sul cliente privato e PMI

Il piccolo cliente tende a personalizzare la sua vettura, in termini di marca, modello, colore e allestimento, anche quando sceglie il NLT. Ma pure i tempi di consegna hanno il loro peso. Il prodotto in stock potrebbe avere un impatto.

Il prodotto a stock potrà avere un appeal sui privati nel momento in cui ci sarà un'offerta costruita su modelli/versione/serie che hanno un indice di concentrazione elevato rispetto alle vendite del modello stesso. In tal caso il vantaggio dei tempi di consegna diventa innegabile. Le vetture in stock hanno un forte impatto sulla personalizzazione, in quanto colore, marca e modello verrebbero "indotte" dal noleggiatore.

In sostanza verrebbe meno la politica della "sartorialità" dell'offerta di NLT.

Seguendo questa tesi l'auto non sarebbe più oggetto del desiderio, ma oggetto per l'utilizzo puro e semplice: prezzo e pronta consegna premierebbero.

Se il messaggio che arriva al cliente è legato esclusivamente alla promozione e quindi tarato solo sulla presentazione di un canone attraente, è evidente che la configurazione dell'auto passa in secondo piano mentre prevale la logica della scelta "a scaffale", cioè di quello che è disponibile.

6. Aspetti economici della trattativa

Normalmente, la definizione dell'ordine in base ai desideri del cliente consente, con l'aggiunta di optional, di recuperare un po' di margine.

È prevedibile che, dovendo offrire auto in stock, la trattativa si inverta, spingendo il noleggiatore a offerte promozionali pur di vendere l'auto già disponibile.

Le società di noleggio, che hanno acquisito veicoli in stock, tenderanno a produrre offerte promozionali che, però, non fanno bene al mercato perché spostano l'attenzione dalla scelta del prodotto alla convenienza.

