



# Leasing e renting. Evoluzioni e tendenze nell'era dei veicoli connessi

**Mentre i due mercati del noleggio convergono,  
i fattori fondamentali per il successo si delineano:  
sono la telematica e la connettività**

---

**GEOTAB®**

# Indice

La più grande trasformazione della mobilità dal 1900.....	4
Leasing e noleggio: bianco e nero .....	5
Interessanti soluzioni intermedie.....	6
Molto più della pandemia .....	7
Le alternative sono in forte crescita .....	8
Telematica e connettività come abilitatori.....	9
Mentre la tecnologia avanza, emergono nuove opportunità di mercato.....	10
La concorrenza potrebbe anche essere una “coopetizione” .....	12
Informazioni su Geotab .....	13

Nell'ambito della grande trasformazione della mobilità, i settori del leasing di veicoli e delle auto a noleggio stanno convergendo più velocemente che mai.

I loro approcci speculari verso una maggiore flessibilità (soluzioni più a lungo termine per le aziende di noleggio, quelle più a breve termine per le aziende di leasing) sono da tempo trainati dalla domanda del mercato.

Tuttavia, i progressi tecnologici hanno reso la trasformazione più rapida e profonda, in particolare nel settore della telematica e della connettività.

Queste due tecnologie hanno raggiunto una maturità tale da ottimizzare non solo le soluzioni di mobilità esistenti, ma anche trasformare completamente l'intero paradigma della mobilità.

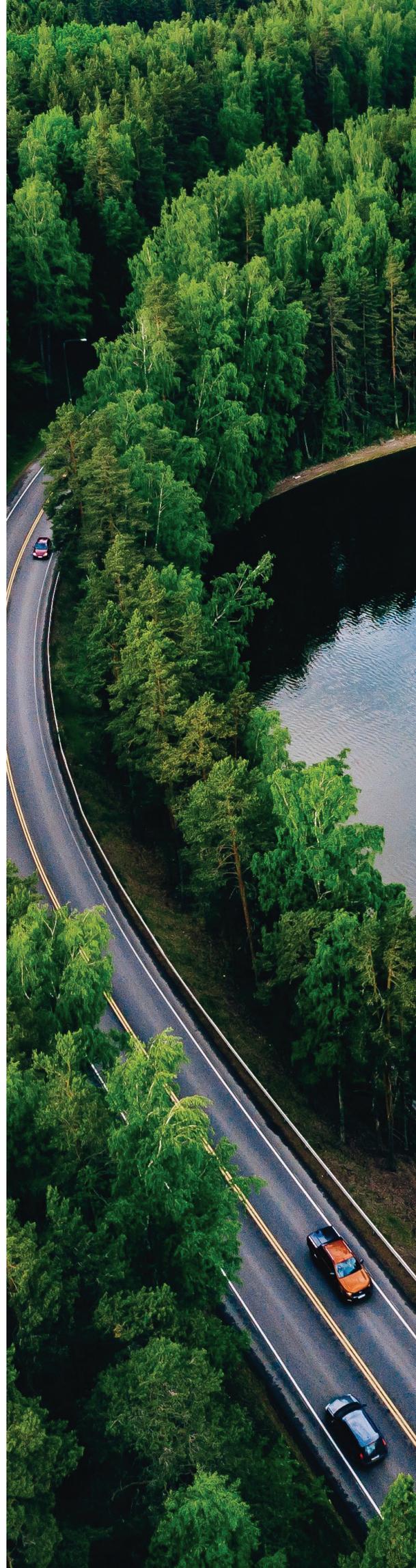
Ciò è vero, in particolare, nel settore più all'avanguardia: la gestione dei veicoli elettrici e dei veicoli in condivisione.

Nei mercati automobilistici europei più maturi, gli acquisti aziendali (principalmente per leasing e noleggio) hanno superato gli acquisti dei privati.

**Secondo Deloitte**, nel 2020, solo nei grandi cinque mercati europei, il mercato True Market (ossia le flotte aziendali, principalmente nel leasing operativo) ha incrementato fino a 3,83 milioni di veicoli. Si tratta di Regno Unito (1,18 milioni), Germania (992.000), Francia (814.000), Italia (529.000) e Spagna (319.000).

In parallelo, le aziende di noleggio auto europee si stanno riprendendo dall'impatto del Coronavirus, e le loro flotte più piccole - in calo di un terzo rispetto ai 1,5 milioni di titoli del 2019, stanno **facendo registrare** una forte domanda. Il mercato delle auto a noleggio in Europa occidentale rimane dominato da cinque operatori principali: Europcar (27%), Avis Budget (18%), Hertz, Sixt (16%) ed Enterprise (10%).

*Sia per le aziende di leasing che per quelle di noleggio, comprendere il ruolo (e il potenziale) della telematica e della connettività è **fondamentale per avere successo** nel nuovo ecosistema emergente e convergente della mobilità.*





## La più grande trasformazione della mobilità dal 1900

L'ecosistema della mobilità attualmente sta vivendo la fase di trasformazione più importante dal 1900 a oggi, ovvero dopo il marketing di massa dell'automobile. Nel corso del XX secolo e fino al XXI, l'auto è stata la pietra miliare di un paradigma di trasporto di grande successo, che però ora è costretta ad affrontare le sue stesse limitazioni, alcune delle quali sono il risultato del suo successo.

Tali limitazioni sono messe in primo piano dalla notevole tendenza all'urbanizzazione in corso in questi anni. L'**ONU prevede** che la quota di popolazione mondiale nelle aree urbane passerà dal 55% nel 2018 al 68% nel 2050. In questo contesto, se continuiamo ad alimentare il paradigma della mobilità dei veicoli a combustione fossile, vedremo aumentare ulteriormente il traffico e l'inquinamento, già a livelli insostenibili.

Secondo **l'azienda di trasporti intelligence INRIX**, nel 2019 i costi dovuti alla congestione del traffico sono stati in media di 1.374\$ negli Stati Uniti (904£ nel Regno Unito e 408€ in Germania). La riduzione degli spostamenti per lavoro a causa del confinamento e del relativo lavoro da remoto ha notevolmente ridotto quei numeri nel 2020: 394\$ negli Stati Uniti, 291£ nel Regno Unito e 235€ in Germania.

*"Il Covid ha cambiato il mondo definitivamente. Sempre più persone lavoreranno da remoto, e lo faranno ancora più spesso. Tutti stanno trasferendo i servizi sul cloud. Le persone stanno considerando sempre più le interazioni virtuali come parte della loro vita. Ciò ha inevitabili conseguenze per i viaggi di lavoro. Non scompariranno, ma diminuiranno. Le aziende che operano nel settore dei viaggi di lavoro dovranno adattarsi. I dipendenti vorranno meno veicoli in circolazione, e le aziende dovranno soddisfare le loro esigenze di viaggio in altri modi. Pertanto, le opzioni di noleggio e simili prenderanno il sopravvento sulla proprietà".*

Neil Cawse – CEO, Geotab

Per quanto riguarda l'inquinamento, in Europa, il solo trasporto su strada **rappresenta il 21%** di tutte le emissioni di gas serra, che devono essere drasticamente ridotte per raggiungere gli obiettivi climatici previsti dall'accordo di Parigi del 2015.

La necessità di un trasporto più efficiente e sostenibile contrasta fortemente il modello di trasporto incentrato sull'automobile. Il nuovo modello mira anzi a sviluppare soluzioni incentrate sugli utenti e, allo stesso tempo, rispettose dell'ambiente. Ciò incontra il favore degli utenti, che hanno esigenze in continua evoluzione vogliono una mobilità sempre più personalizzata e su misura.

Questa tendenza sta cambiando in modo profondo tutto l'ecosistema della mobilità, compresi i settori del leasing e del noleggio di veicoli.



## Leasing e noleggio: bianco e nero

In passato, la scelta era più semplice. Se volevi un'auto per tanti anni, la prendevi in leasing. Se ne avevi bisogno per qualche settimana, ne noleggiavi una. Anche se è ancora così, i confini di entrambi i settori cominciano a sfumarsi.

Tipicamente, il contratto di leasing dura da tre a quattro anni e include dai 90.000 ai 120.000 km di percorrenza. La lunga durata di questa soluzione si traduce in prevedibilità, con vantaggi sia per il fornitore sia per il cliente. Per quanto riguarda il leasing operativo, il cliente beneficia anche dell'outsourcing di una serie di problemi relativi alla flotta, tra cui amministrazione, riparazione, manutenzione e vendita auto. I vantaggi in termini di TCO sono notevoli, ed è per questo che il leasing operativo ha dato un'enorme spinta al mercato automobilistico europeo, soprattutto tra le grandi aziende.

Il barometro di **Mobility Observatory 2020** di Arval ha dimostrato che il 36% delle aziende e il 43% delle grandi aziende in determinati paesi (principalmente in Europa) utilizza il leasing operativo come prima scelta per il finanziamento dei veicoli. Ciò lascia ancora ampi margini di crescita: il barometro del 2021 mostra come il 61% delle aziende intendono sviluppare strategie di leasing operativo nei prossimi tre anni, in rialzo del 39% rispetto al 2020, con gran parte dell'incremento dovuto al crescente interesse tra le PMI.

D'altro canto, il noleggio è una proposta diversa. Offre un'ampia scelta in termini di marche e modelli, e flessibilità in termini di utilizzo. Tuttavia, tutto questo ha un costo. Le aziende di renting solitamente iniziano un mese con solo il 20% dei veicoli già prenotati. Ciò riflette un mercato che è molto volatile, la cui domanda è spesso stagionale. Questa incertezza viene poi assorbita dall'offerta, che implica un limite massimo della durata del noleggio per il quale un cliente è disposto a pagare, che va da pochi giorni a non più di poche settimane.

A causa della sua volatilità intrinseca, il mercato del noleggio ha subito un forte colpo dalla pandemia. Secondo **lo Statista**, il numero di clienti con veicoli noleggiati in Europa è sceso da 58,9 milioni nel 2019 a 27,5 milioni nel 2020. Il recupero sarà più lento del calo, ma si prevede che la crescita riprenderà nel 2024, con 61,3 milioni di utenti di veicoli a noleggio.



## Interessanti soluzioni intermedie

La divisione tra leasing e renting non è mai stata così inconfutabile: le aziende di leasing offrono auto per un periodo di tempo (fino alla riconsegna del veicolo in leasing) e le aziende di noleggio forniscono auto sostitutive (se il veicolo noleggiato ha subito un incidente o un guasto). Come si può notare, ci sono molti punti di contatto e altrettante opportunità da esplorare.

Il successo delle società di leasing e noleggio, ognuna nel proprio settore, ha storicamente lasciato molta distanza tra di loro, nella quale è cresciuta la domanda del mercato e, in parallelo, ha fatto nascere numerose soluzioni intermedie.

Europcar, leader nel mercato europeo del noleggio di veicoli e degli abbonamenti auto, è un buon esempio. L'azienda ha raggruppato la propria conoscenza dei noleggi a lungo termine, spesso limitati a offerte molto locali, e ha riformulato in tre pacchetti per il mercato: **SuperFlex**, **Flex** e **DuoFlex**. Superflex parte da un mese di noleggio, Flex da tre mesi e DuoFlex aggiunge un secondo veicolo alla formula Flex.

Dal punto di vista del leasing, praticamente tutti i principali operatori offrono una soluzione intermedia: **ALD Flex**, **Arval Mid-Term Rental** e **LeasePlan Flexible** sono solo alcuni esempi di formule offerte dai locatori che includono contratti compresi tra pochi mesi e pochi anni.

Lato cliente, la maggior parte di queste formule a medio termine comporta un impegno minimo: i contratti possono essere annullati virtualmente e in ogni istante, offrendo il massimo che si può desiderare: la flessibilità.

Questo tipo di offerta è particolarmente adatta al contesto economico volatile della pandemia e della post pandemia, dove progetti e assunzioni sono principalmente temporanei e le aziende, grandi o piccole che siano, non sono disposte a impegnarsi in contratti di veicoli a lungo termine.

*“Il valore dei dati è che ci permettono di avere sotto controllo ciò che accade nelle nostre flotte e in azienda, e su come possiamo migliorare il modo in cui operano”.*

Neil Cawse –  
CEO, Geotab

# Molto più della pandemia

## La crescita del lavoro da remoto

Uno degli effetti principali della pandemia, oltre alla volatilità del mercato, è stato la crescita del lavoro da remoto, una tendenza nata dalla necessità che ha improvvisamente rivelato la possibilità di svolgere molti lavori essenziali senza essere fisicamente presenti in ufficio. Secondo un [report della EAE Business School](#), il numero di aziende in Europa con personale da remoto è aumentato dal 4% del 2019 all'88%.

Sebbene questo dato possa in qualche modo diminuire, il trend del lavoro da remoto lascerà probabilmente un segno permanente sulle politiche di mobilità aziendale, determinando così flotte aziendali più piccole, un minor numero di auto aziendali e una maggiore domanda di alternative di mobilità. Va detto che la pandemia ha contribuito solo ad accelerare una tendenza preesistente verso le alternative di mobilità, già alimentata in passato da tre fattori importanti.

## Dalla proprietà alla usership

In primo luogo, una tendenza generazionale: gli utenti più giovani sono meno interessati alla mera proprietà dei veicoli, in favore della loro usership, usabilità. Preferiscono intendere la mobilità come servizio (MaaS), quindi una mobilità condivisa e intelligente, termini diversi che indicano la stessa cosa: la richiesta di un facile accesso alle alternative del modello "classico" che prevede 1 mezzo per 1 persona.

## Il boom dell'elettrificazione

In secondo luogo, i governi a livello locale, nazionale ed europeo stanno facendo pressione sui veicoli a combustione interna in favore di normative e incentivi che promuovano alternative più sostenibili, principalmente l'opzione elettrica. Dal momento che **si prevede che i veicoli elettrici raggiungeranno la parità di prezzo entro il 2023** e che verranno affrontate le problematiche legate a copertura e infrastruttura, in questo senso le flotte aziendali, le aziende di leasing e di noleggio possono definirsi tra i pionieri dell'elettrificazione.

## Nuovi segmenti di mercato

In terzo luogo, con la maturazione dei tradizionali mercati del leasing e del noleggio, i fornitori vogliono accedere a nuovi segmenti di mercato. Nel caso delle società di leasing, ciò ha comportato l'espansione del segmento B2B (ad es. car sharing aziendale) e lo sviluppo dei segmenti B2C (ad es. leasing privato) e B2E (ad es. offerte di leasing privato garantite da aziende in favore dei dipendenti). Sia per le società di leasing sia per quelle di noleggio, ciò implica l'esplorazione del potenziale dei prodotti a medio termine.



## Le alternative sono in forte crescita

Con l'esplosione della pandemia, alcuni osservatori temevano che il settore della mobilità, ormai in crisi, sarebbe ritornato a vecchie incertezze, iniziando a fare di nuovo affidamento sul paradigma basato sulle auto a combustibile fossile.

Sebbene sia vero che, per alcuni parametri, la mobilità condivisa ha sofferto, soprattutto in termini di trasporti pubblici, questo non è certamente vero a tutti i livelli. Nel 2020, e nonostante la pandemia globale, i servizi di car sharing sono in realtà aumentati del 10% in tutto il mondo e continueranno ad espandersi. **Secondo Berg Insight**, i servizi di car sharing conteranno su 971.000 veicoli in tutto il mondo entro il 2025. In quell'anno, il car sharing aziendale raggiungerà circa 135.000 veicoli.

*"La pandemia ha spostato il focus su dati, cloud e virtuale. Sono tutti argomenti di cui già si parlava in precedenza, ma la crisi ci ha mostrato a pieno il loro valore per la nostra attività e per il mondo in generale".*

Neil Cawse – CEO, Geotab

Questa notevole crescita dipende, ed è stata resa possibile, dalla telematica e dalla connettività. La tecnologia che supporta il car sharing si è evoluta: da semplici sistemi di prenotazione online siamo passati a piattaforme digitali in grado di gestire tutte le attività operative, dalla prenotazione alla gestione della flotta in tempo reale, passando per l'analisi delle esigenze di manutenzione e delle attrezzature di bordo sino alla fatturazione.

Analogamente, la tendenza verso l'elettrificazione sembra aver beneficiato della pandemia, piuttosto che esserne stata penalizzata. **Secondo l'IEA**, le vendite di nuove auto elettriche hanno toccato un record di 3 milioni nel 2020, in rialzo del 41% rispetto al 2019, in un anno in cui invece il mercato automobilistico globale si è ridotto del 16%.



# Telematica e connettività come abilitatori

Il boom delle alternative di mobilità è reso possibile dai progressi tecnologici nel campo della telematica.

Alcuni esempi:



Utilizzando i dati GPS, la telematica è in grado di individuare i veicoli e analizzarne la velocità e la direzione, sia in tempo reale che cronologico.



La telematica consente inoltre il monitoraggio del veicolo per incrementare la sicurezza, prevedendo o favorendo il suo ritrovamento in caso di furto del mezzo stesso o del suo carico. Alcuni sistemi consentono la disattivazione a distanza del veicolo.



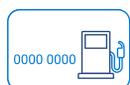
Altre interfacce dati possono fornire informazioni sulla gestione del carburante (utilizzo, costi).



I dati chiave precedentemente accessibili solo in officina possono ora essere monitorati in tempo reale. Questo livello di diagnostica del veicolo consente una migliore pianificazione della manutenzione, riducendo i tempi di fermo.



Un attento monitoraggio consente inoltre alle aziende di leasing e noleggio di tenere sotto stretto controllo le modalità di gestione dei loro veicoli.



Molti fornitori di servizi telematici offrono l'integrazione delle schede carburante, che possono essere collegate a una persona, a un veicolo o a entrambi. Le schede sono collegate a un numero limitato di stazioni di rifornimento (e ai relativi prodotti).

Ancora una volta, secondo Berg Insight, ci troviamo a metà di un periodo di cinque anni che vedrà raddoppiare il numero di dispositivi telematici, da 10,6 milioni di unità alla fine del 2019 a 19,9 milioni nel 2024. Nello stesso periodo, la loro penetrazione nel mercato (veicoli aziendali e commerciali) salirà dal 19,8% al 35,4%.

È interessante notare che, mentre i dispositivi degli OEM (ossia prodotti in fabbrica) quasi raddoppieranno (fino a 3,5 milioni), i dispositivi aftermarket/post-vendita (che costituiscono il resto del mercato) continueranno a rappresentare la fetta più grande del mercato.



## Mentre la tecnologia avanza, emergono nuove opportunità di mercato

L'utilizzo della telematica per collegare una flotta di veicoli può avere un'ampia gamma di vantaggi, che possono essere riassunti dallo slogan di Geotab: management by measurement, ovvero la gestione passa attraverso la misurazione.

La telematica genera dati utilizzabili sia in tempo reale sia per periodi più lunghi. Ciò permette alle aziende di migliorare un'ampia gamma di attività, dal rispetto della conformità alle policy, dalla sicurezza e alla produttività fino alla sostenibilità. In più, la telematica può essere determinante per migliorare anche la soddisfazione dei dipendenti e dei clienti, allo stesso tempo riducendo il TCO e migliorando il ROI.

E non è finita: la telematica offre molto più di semplici miglioramenti incrementali, anche se significativi. Può anche fungere da strumento rivoluzionario, supportando nuovi prodotti e servizi a valore aggiunto che non sarebbero possibili senza la creazione e gestione di dati.

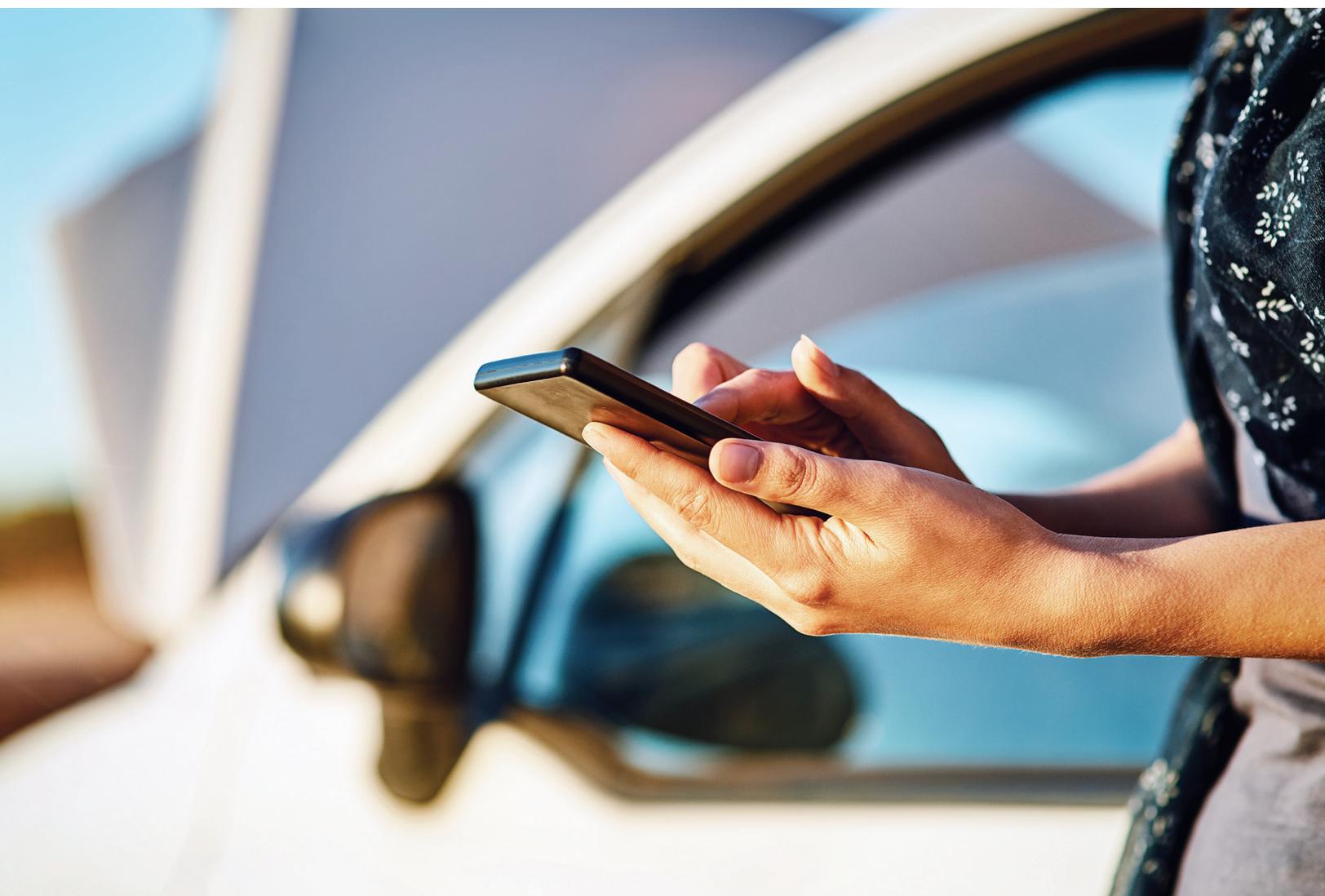
*"Il nostro motto in Geotab è che non è possibile gestire ciò che non si misura. Si tratta di un processo in tre fasi. Prima di tutto, si raccolgono i dati. Quindi, si analizzano: dove si trovano le persone e perché? Quali sono le prestazioni dei veicoli? Quanti tra questi sono veicoli elettrici? Queste informazioni sono importanti perché forniscono informazioni strategiche. La fase finale consiste nell'utilizzare le conoscenze per agire, per gestire meglio la tua attività".*

Neil Cawse – CEO, Geotab

Un esempio lampante è proprio ciò che avviene nel campo dell'elettrificazione. Dato che i veicoli elettrici sono relativamente nuovi, l'ansia è parte integrante della loro gestione, ad esempio ci si chiede se i veicoli hanno un raggio d'azione sufficiente per raggiungere la destinazione o se le stazioni di ricarica sono disponibili lungo il tragitto. La telematica è un modo eccellente per mitigare proprio queste ansie monitorando **le ricariche dei veicoli** per identificare quali possono essere prontamente addebitati per il noleggio, e avvisando gli operatori non appena vengono restituiti per ricaricarli. Proprio così: le informazioni in tempo reale sui veicoli elettrici si riveleranno così importanti che l'elettrificazione e la telematica lo saranno di conseguenza. L'auto del futuro sarà sostenibile perché connessa.

Un altro esempio sull'importanza dei dati è la **soluzione Geotab Keyless**, che utilizza la telematica per integrare la funzione di chiavi digitali. Eliminando la necessità di aprire e avviare i veicoli con chiavi fisiche, non solo permette ai fleet manager la gestione ottimizzata delle proprie flotte in condivisione, ma consente anche di lanciare nuovi modelli di business per il car sharing e il noleggio di veicoli a medio termine. Un esempio è l'integrazione del software con i partner di prenotazione, spostando l'esperienza di noleggio completamente online. In definitiva, l'obiettivo è offrire agli utenti della mobilità la flessibilità di cui hanno bisogno... e ai fornitori di servizi di mobilità, tra cui le società di noleggio e leasing, una serie di strumenti per ampliare le loro offerte e soddisfare questa esigenza.

Un terzo esempio è rappresentato dai tassi di utilizzo delle auto aziendali che, secondo alcuni studi, si attestano tra il 20% e il 40%, ma che possono arrivare fino al 6%. Attraverso la condivisione e la disponibilità dei veicoli, che avviene tramite la telematica e il monitoraggio delle informazioni chiave, questo problema può senz'altro essere risolto.



# La concorrenza potrebbe anche essere una “coopetizione”

I settori del leasing e del noleggio sono ormai abituati ad adattarsi al mercato che cambia, e faranno lo stesso nel cambio di paradigma già in essere, dalla gestione degli asset (incentrata sui veicoli) al business dei servizi (incentrato su prodotti e servizi pensati in funzione dei clienti finali).

In questo nuovo scenario della mobilità, entrambi i settori risultano già in forte competizione per gli stessi nuovi mercati. Ma la concorrenza non è l'unico modello per il futuro. Sia il leasing che il renting si sfidano con set di competenze proprie che potrebbero anzi essere interpretate come complementari.

Mentre la concorrenza va avanti, le partnership possibili in determinati settori si moltiplicano, con le aziende di noleggio che offrono la flessibilità dei prodotti che le società di leasing possono trovare invece più difficili da generare; al contrario, le società di leasing che offrono la loro vasta esperienza nel remarketing e nel rifinanziamento a beneficio delle società di noleggio. Questo aspetto diventerà sempre più importante, in quanto i veicoli avranno più vite di servizio (ad es. tramite leasing di veicoli usati) e quindi potranno essere riutilizzati più di una volta.

*“Questo è il futuro: assicurarsi che i dati del veicolo finiscano nel posto giusto al momento giusto, con visibilità e controllo su di essi. Questa condivisione efficace dei dati sta aprendo una lunga serie di interessanti casi di utilizzo”.*

Neil Cawse – CEO, Geotab

Un punto importante in questo senso: per il mercato dei privati, sono le aziende di noleggio che hanno il vantaggio maggiore grazie a un marchio più riconoscibile, piuttosto che le aziende di leasing.

Resta da vedere se queste complesse forme di “coopetizione” si mantengono in sospeso, o meno. Ciò che è certo è che in un mercato in cui le incertezze creano nuovi mercati e nuovi business, a vincere saranno le aziende che sapranno unire e offrire al meglio i nuovi servizi.

Sia le aziende di leasing e sia quelle di noleggio sanno che sul domani non vi è certezza, e che la concorrenza sarà spietata, soprattutto con l'ingresso nel mercato di concorrenti estremamente tecnologici, flessibili e focalizzati sull'utente finale. Sarà la potente gestione e analisi dei dati fornita dalla telematica e dalla connettività a fare la differenza.



## Informazioni su Geotab

Geotab vanta soluzioni telematiche avanzate per la sicurezza e la gestione delle flotte attraverso una piattaforma web e strumenti analitici innovativi per una migliore gestione dei veicoli da parte dei clienti. Geotab dispone di un dispositivo telematico e di una piattaforma aperta di Fleet Management oltre al vasto Marketplace, dove sono disponibili centinaia di soluzioni di terze parti (Partner), che consentono a tutte le aziende, piccole, medie o grandi, di automatizzare le operazioni integrando i dati dei veicoli con altre risorse. Come hub IoT, il dispositivo consente di connettere funzionalità aggiuntive tramite la connessione con gli Add-On IOX. Elaborando miliardi di punti dati al giorno, Geotab sfrutta le analisi dei Big Data e il machine learning per aiutare i clienti ad aumentare la produttività, ottimizzare la flotta tramite la riduzione del consumo di carburante, migliorare la sicurezza dei conducenti e garantire una solida conformità alle normative. I prodotti Geotab sono rappresentati e venduti in tutto il mondo tramite i Business Partner autorizzati Geotab.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito [www.geotab.com/it](http://www.geotab.com/it) e seguiteci su [Facebook](#), [Twitter](#) e [LinkedIn](#).

©2021 Geotab Inc. Tutti i diritti riservati. Geotab e il logo Geotab sono marchi di Geotab Inc.

GEO TAB<sup>®</sup>

[f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [🎧](#) | [geotab.com/it](https://geotab.com/it)