Mobility Pocket

FLEET magazine

# Mobilità alla spina

## L'auto elettrica e ibrida nelle flotte aziendali

4

# SOMMARIO

**Pagina 3**
Premessa

**Pagina 6**
La survey: mobilità alla spina

**Pagina 21**
La Case History: Scame Parre

**Pagina 27**
In collaborazione con:
Bringme, EasyPark, Targa Telematics

# PREMESSA

L'auto a zero emissioni è trendy, anche se i numeri di mercato testimoniano una realtà ancora caratterizzata da numeri di nicchia (la quota è dello 0,5% sul totale delle immatricolazioni). Piace, interessa, intriga. E le Case, pressate dai limiti sempre più stringenti fissati dall'Unione Europea in termini di emissioni, pianificano il lancio di nuovi modelli.
Un vero e proprio "stato nascente". Nelle realtà aziendali, però, la situazione è diversa: questo interesse per l'auto elettrica, occorre sottolinearlo, è già iniziato da tempo, fin da quando i Costruttori hanno messo a listino le prime vetture.
Sarà per una questione di immagine, sarà perché abbassare le emissioni del parco veicoli è un obiettivo sempre più necessario (specie per le multinazionali), fatto sta che la parola "e-mobility" è già entrata nel vocabolario comune e quotidiano dei Fleet Manager.
Il punto focale, a nostro avviso, è cercare di capire in che modo lo stato dell'arte (ovvero questo avvicinamento progressivo alle alimentazioni alternative elettrificate) si sta evolvendo. Ed è per questo che, a partire dal 2016, la redazione di Fleet Magazine, con il patrocinio dell'Osservatorio Top Thousand, ha dato vita a una survey dal titolo "Mobilità alla Spina". Una sorta di Osservatorio sull'auto elettrica, sull'auto ibrida e, in generale, sulle alimentazioni, che ha coinvolto un panel di 100 Fleet Manager e che si pone l'obiettivo di fornire una visione su cosa pensano le aziende dell'auto elettrica e dell'auto ibrida, su come sta cambiando la situazione anno dopo anno, e sul futuro.

## LE STRATEGIE GREEN DELLE AZIENDE

Partiamo dal mercato: finora il 2019 ha evidenziato una crescita dell'elettrico a tre cifre rispetto allo scorso anno. Per la prima volta in Italia, ad aprile, è stata superata la soglia delle 1.000 auto elettriche pure immatricolate in un mese, risultato che si è ripetuto a maggio e a giugno e che si deve certamente alle politiche delle Case e, in piccola parte, anche agli incentivi all'acquisto (l'Ecobonus) introdotti, seppur in maniera discutibile, dalla Legge di Bilancio 2019.

I numeri assoluti, comunque, restano ancora molto limitati: gli EV (Electric Vehicles), come abbiamo accennato, rappresentano infatti solo lo 0,5% del mercato italiano, una cifra che scende allo 0,04% se non si considera il noleggio.

Il binomio tra renting e auto a zero emissioni, non a caso, è molto forte, proprio perché le realtà aziendali sono quelle maggiormente interessate all'e-Mobility. I Fleet Manager, come vedremo dai risultati della nostra survey, pur frenati dagli ostacoli tuttora esistenti (autonomia e infrastrutture in primis, ma anche la persistenza di alcune barriere culturali), scelgono di inserire alcuni EV nei loro parchi auto per una questione di immagine (responsabilità sociale d'impresa), per ottenere agevolazioni nella circolazione, specie nei centri cittadini, ma soprattutto per abbassare le emissioni medie dei loro parchi auto.

L'entrata in scena del ciclo di omologazione WLTP, avvenuta nel settembre del 2018, ha infatti costretto alcune aziende multinazionali e rivedere le proprie car list per rispettare i parametri di CO2 imposti dalle proprie "Case madri" a livello europeo (di fatto le medie di emissioni, con la nuova metodologia di calcolo, sono automaticamente aumentate). Quindi, sì all'elettrico, ma soprattutto sì all'ibrido, che sembra essere già una realtà concreta.

Le ibride (Full-Hybrid, Plug-in Hybrid e Mild Hybrid) rappresentano infatti ormai il 5,5% sul totale del mercato e anche in ambito corporate stanno ottenendo sempre più consensi: secondo le ultime statistiche di Aniasa, nel primo semestre del 2019 l'ibrido nel comparto del noleggio ha raggiunto una quota del 7%.

A differenza degli EV gli ibridi, in particolare i Full-Hybrid, consentono di

muoversi tranquillamente anche fuori città, e quindi vengono assegnati in fringe benefit e scelti dai driver per svolgere le stesse funzioni delle vetture termiche.
In definitiva, le aziende fanno scelte di car policy sempre più green. E, dall'altro lato, l'offerta di modelli ad alimentazione alternativa sta crescendo esponenzialmente. Lo abbiamo visto al recente Salone di Francoforte: i Costruttori, costretti a rispettare i limiti medi di emissioni imposti dall'Unione Europea, stanno spingendo in maniera forte sull'elettrico e sull'ibrido, con nuovi modelli, ma soprattutto con pianali studiati appositamente per ospitare le propulsioni elettrificate. Sì, il futuro sarà sempre più "alla spina". Anche se la rivoluzione sarà, per forza di cose, graduale.

**Ricapitolando:** *La mobilità elettrica sta conquistando sempre più spazio e popolarità in Italia. A spingere il cambiamento sono soprattutto le flotte aziendali, che puntano sugli EV puri e sugli ibridi per una questione di immagine, per risparmiare e per abbassare le medie di emissioni dei loro parchi auto. Per approfondire come si sta evolvendo la situazione, la nostra redazione ha ideato e condotto una survey dal titolo "Mobilità alla Spina".*

# LA SURVEY MOBILITÀ ALLA SPINA

L'atteggiamento, in un certo senso, è ancora "attendista", ma l'interesse c'è. I 100 Fleet Manager che abbiamo intervistato in questi anni per l'indagine "Mobilità alla Spina" dichiarano (tanto per convinzione personale quanto per voce ufficiale della propria azienda) di apprezzare il contributo dell'auto elettrica in termini di CSR - Corporate Social Responbility -, così come di essere orientati a incrementare la quota di EV puri e di HEV (Hybrid Electric Vehicles). E confidano di essere sempre più interessati a inserire l'elettrico in flotta, se non già presente, anche se in linea di massima seguono la tendenza generale del mercato, senza sparigliare le carte.
Ciò che appare più chiaro, invece, è il trend dell'ibrido: rispetto al 2016, la piccola quota della flotta sottratta al diesel (3%) si è trasformata in HEV (Full, Plug-in o Mild che siano). Complici anche la maggiore offerta delle Case e il tentativo dei noleggiatori di correggere il mix in previsione delle future dinamiche dell'usato, nella "grande flotta" della nostra indagine le alimentazioni alternative al gasolio - cioè elettrico, ibrido e benzina - crescono nelle loro percentuali relative, anche se il diesel mantiene salda la sua leadership. Questo, in generale, è ciò che emerge dal nostro studio e che andremo a presentarvi in maniera dettagliata nelle prossime pagine.

## CAMPIONE E METODOLOGIA

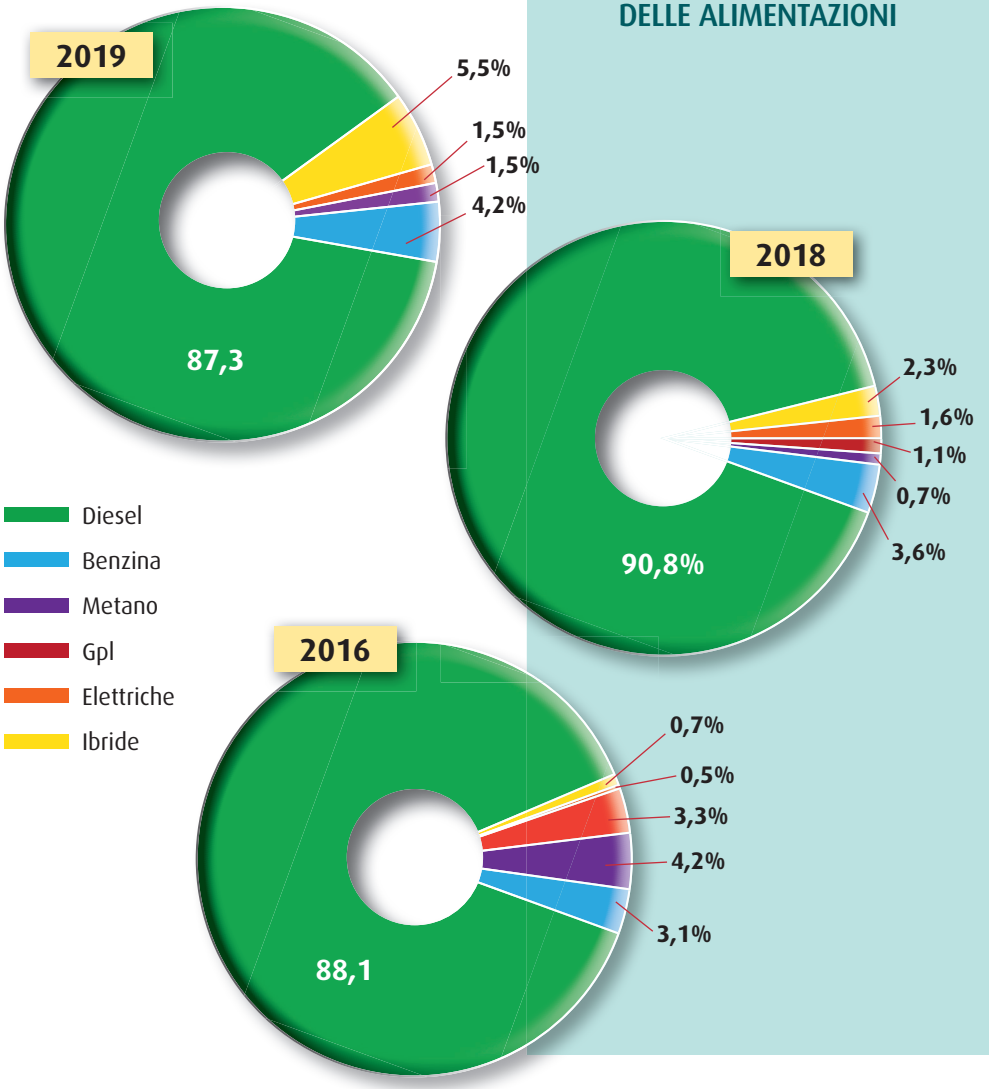
Dal 2016 ad oggi, abbiamo condotto tre release della survey "Mobilità alla

Spina": la prima, nel 2016, ha coinvolto 60 aziende ed è stata focalizzata esclusivamente sull'auto elettrica; la seconda e la terza, invece, effettuate rispettivamente nel 2018 e quest'estate, hanno coinvolto complessivamente 100 Fleet Manager, con un parco totale gestito di oltre 85mila veicoli, aggiungendo un capitolo sull'auto ibrida, che nel frattempo è diventata un vero e proprio fenomeno all'interno del mercato delle quattro ruote.
Oltre ai grandi parchi auto, con oltre 1.000 unità, nelle ultime edizioni abbiamo intervistato anche aziende di medie dimensioni e appartenenti a diversi settori merceologici: internet company, tour operator, logistica, linee aeree, assicurazioni, consulenza si sono integrati con quelli già presenti quali energia, grande distribuzione, food&beverage, banche e servizi finanziari, enti pubblici, industria, commercio, farmaceutica, trasporti, informatica e telefonia. In media, queste aziende hanno 450 veicoli in flotta ciascuna e, per quasi il 90%, la formula di gestione è il noleggio a lungo termine.
La metodologia che abbiamo scelto per l'indagine è il cosiddetto CATI, acronimo di Computer Assisted Telephone Interviewing: ovvero interviste telefoniche effettuate per sentire direttamente la voce dei Fleet Manager e approfondire meglio temi e opinioni.
In questa sede vi presenteremo, in particolare, una comparazione tra i dati più recenti, ovvero quelli di quest'estate confrontati con quelli del 2018, con qualche cenno alla prima release del 2016. Rispetto ad allora, infatti, la situazione si è evoluta in maniera radicale, ma anche nel corso dell'ultimo anno ci sono stati cambiamenti interessanti da approfondire.

## IL MIX DELLE ALIMENTAZIONI

Partiamo dal mix delle alimentazioni delle auto gestite dalle aziende che abbiamo interpellato.
Coerentemente con il battage mediatico, con le introduzioni delle misure restrittive regionali o comunali, ma anche con il calo della disponibilità dei motori diesel da parte dei Costruttori, soprattutto nei segmenti A,B,C, nell'ultimo anno le aziende hanno ridotto, seppur di poco, la loro quota di gasolio (dal 90,8% all'87,3%), a

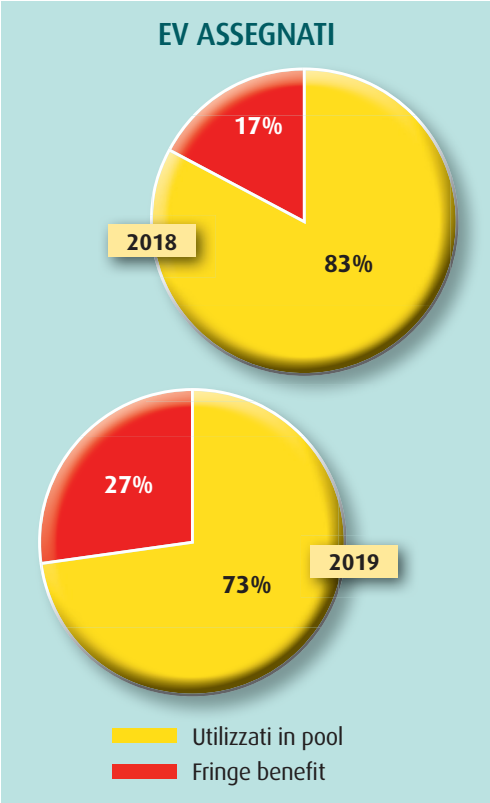
## SUDDIVISIONE DELLE ALIMENTAZIONI

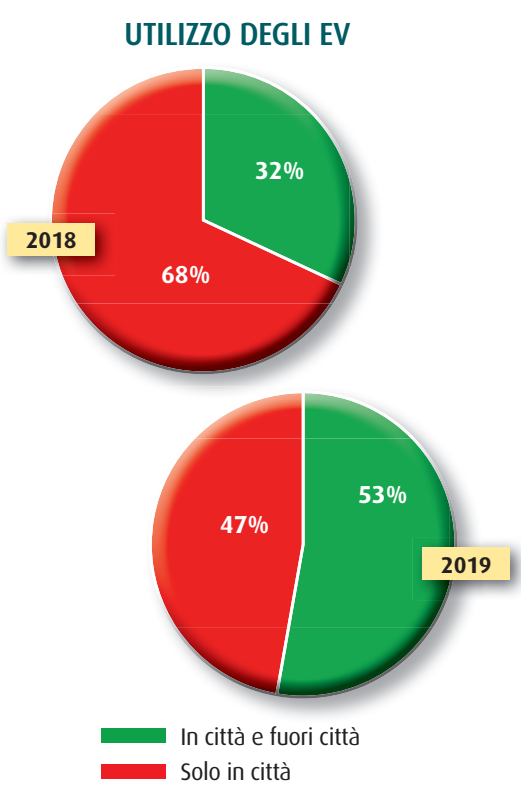


favore delle alimentazioni benzina e ibride. Le elettriche pure rimangono stabili (1,5%). Il GPL scompare, anche perché si riduce l'offerta dei brand, mentre raddoppia il metano, benché i numeri siano ancora bassi in assoluto e rispetto al 2016 ci sia stato un calo.
Il balzo dell'ibrido, dal 2,3% del 2018 al 5,5% del 2019, si spiega, oltre che con la maggiore diffusione della tecnologia nelle gamme dei modelli, con la maggiore "spendibilità" di queste versioni all'interno di una flotta. Da un lato, infatti, l'offerta ibrida diventa più articolata (berline, station wagon, Suv di vari segmenti) e dall'altro le stesse analisi varate dalle aziende e dai player del noleggio a lungo termine per il "tema diesel" hanno determinato una più puntuale taratura di modelli / km / mesi di contratto in base alle effettive necessità dei driver, aprendo nuovi spazi per le alimentazioni alternative.
In generale, comunque, il gasolio rimane leader: per le aziende che hanno necessità di "far viaggiare" i propri driver in autostrada o, comunque, su tragitti lunghi non c'è ancora un'alternativa concreta di pari efficienza rispetto al diesel. Che, quindi, nel mondo flotte sta calando in maniera più lenta rispetto a quanto sta accadendo nel mercato "consumer".

## FOCUS ELETTRICO

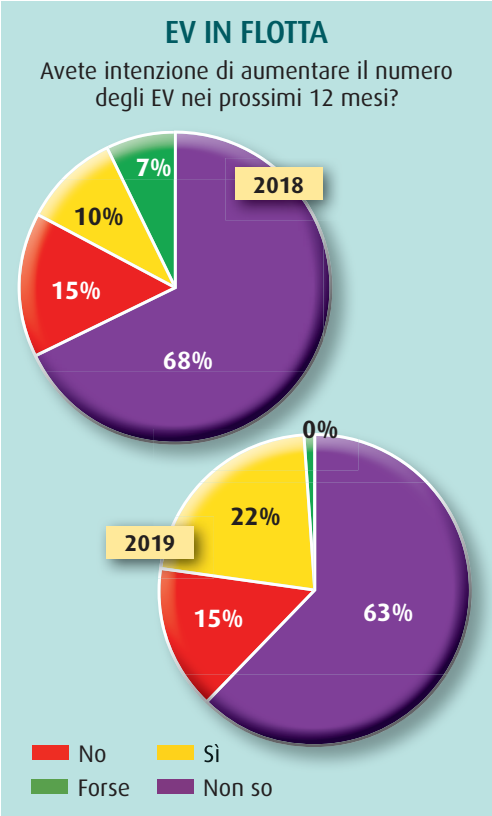
All'interno della survey "Mobilità alla Spina", ci sono tre focus principali: il primo sull'elettrico, il secondo sull'ibrido, in terzo sulla ricarica. L'obiettivo è quello di approfondire al meglio tutte le "strade" che portano verso l'elettrificazione della flotta.
Per quanto riguarda gli elettrici puri, ovvero i cosiddetti BEV (Battery Electric Vehicle), è chiaro che il potenziamento delle batterie e il conseguente aumento dell'autonomia dei modelli più recenti consente una maggiore flessibilità nell'uso.
Prova della maggiore fruibilità è, oltre all'aumento stesso della quota di EV in flotta, l'incremento della percentuale di assegnazione in fringe benefit di questi modelli rispetto all'anno scorso: se nel 2018 l'83% dei veicoli elettrici era utilizzato "in pool" (spesso questo tipo di utilizzo condiviso prevede il rientro alla base a fine giornata per ricaricare durante la notte) e solo il 17% era assegnato, nel 2019 la percentuale in fringe benefit invece

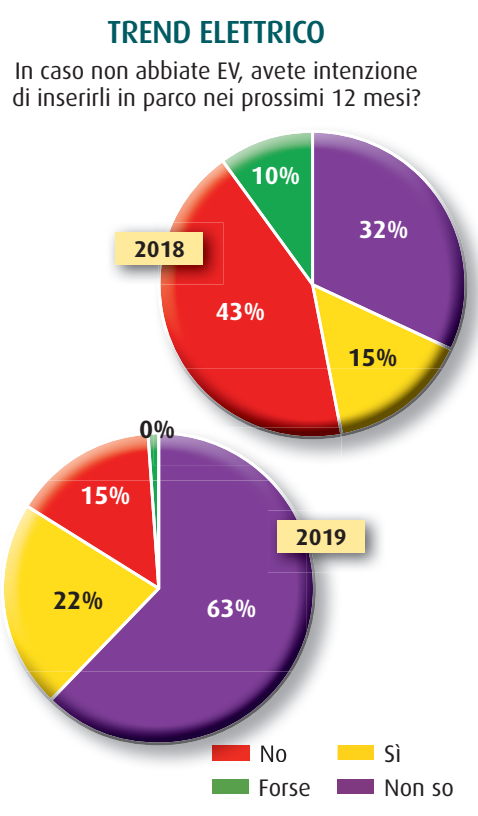



arriva al 27%. Segno che ci sono driver per cui non è impossibile usare un EV come veicolo prevalente.
Allo stesso tempo, anzi anche in misura superiore, cresce la percentuale di utilizzo dei veicoli elettrici fuori città, che passa dal 32% al 53%. Si tratta di un segnale d'interesse, da parte delle aziende, ad allargare il campo d'azione degli EV e di razionalizzarne l'utilizzo: mantenere uno o più veicoli relegati all'uso esclusivamente urbano a corto raggio può rivelarsi infatti una soluzione decisamente costosa.
In generale, l'atteggiamento dei Fleet Manager è molto razionale: scelgo

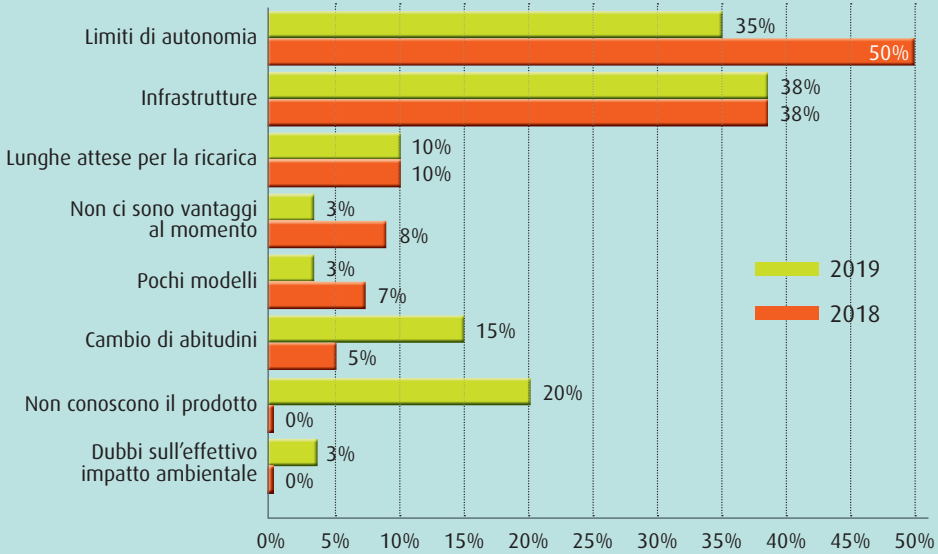
l'auto elettrica solo se ne ho davvero la convenienza. In termini di saving, emissioni e responsabilità sociale di impresa.
C'è quindi interesse per l'auto elettrica, c'è voglia di sperimentare concretamente questa alternativa alle motorizzazioni tradizionali, ma c'è anche un'opportuna cautela nella valutazione dei suoi vantaggi. Questa è la sintesi di quanto emerso nelle interviste effettuate nel 2019.
Il primo punto viene dimostrato dalla percentuale di aziende che ha dichia-



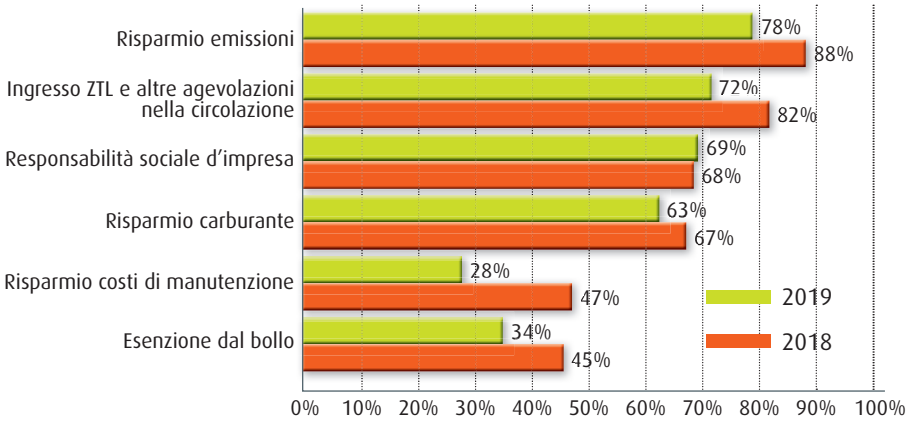



rato di voler incrementare il numero dei veicoli elettrici in flotta: dal 10% del 2018 si è passati, quest'anno, al 22%. Una crescita significativa, considerata anche l'eterogeneità delle aziende.
Per il secondo punto, cioè la voglia di sperimentare, vale invece la dichiarazione di quelle aziende che ancora non hanno EV in parco: la loro intenzione di introdurli passa dal 15% del 2018 al 22% di quest'anno. Appare piuttosto evidente, dunque, un interesse crescente per gli EV in flotta. Risulta alta, come lo era anche lo scorso anno, la quota dei Fleet Manager che non si esprimono perché sono ancora indecisi, ma in ogni caso l'appeal è forte.
Eppure, e siamo al terzo punto (ovvero la cautela nei confronti dell'elettrico), le risposte alla domanda che abbiamo posto sui vantaggi degli EV sono un po' piatte. Sostanzialmente la percezione delle aziende non è cambiata nello spazio di un anno. I vantaggi che hanno totalizzato più risposte restano più o meno gli stessi del 2018: al primo posto le ridotte emissioni, al secondo l'ingresso libero nelle ZTL, al terzo la responsabilità sociale d'impresa.
Da alcuni commenti raccolti a margine dei dati, i Fleet Manager sanno bene che la mobilità a zero emissioni crescerà, soprattutto in ambito aziendale, integrandosi con le altre alimentazioni disponibili, in forma tanto individuale quanto collettiva e condivisa, ma non sembrano scorgenerne i vantaggi da una prospettiva diversa rispetto a quella già nota.
Questo è ciò pensano al momento, perciò attendono: nuovi prodotti, nuove formule d'uso, più infrastrutture, più informazioni sui programmi futuri delle Case e sui benefici che l'utilizzo degli EV può effettivamente portare nella vita quotidiana e lavorativa dei driver.
A questo proposito, infatti, secondo i nostri intervistati occorre prima di tutto diffondere un livello più alto di "cultura sull'auto elettrica" all'interno dell'impresa.
Benché le decisioni aziendali siano solitamente più razionali rispetto a quelle dei privati, le società sono "fatte di dipendenti" ed è sempre bene che questi ultimi siano convinti e consapevoli delle proprie scelte.
In particolare ci riferiamo ai driver, che in alcune aziende sono addirittura user chooser (ovvero scelgono in pri-

## PERCHÉ I DRIVER NON CAMBIANO IL VEICOLO CON UN EV?



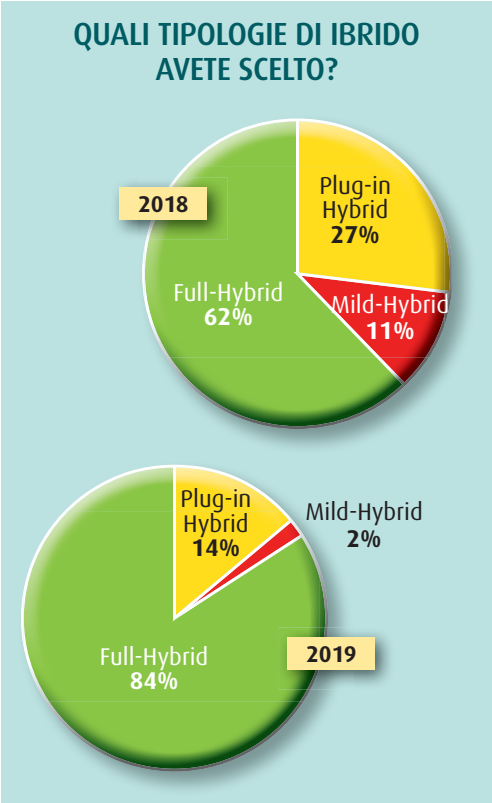

## I VANTAGGI DEGLI EV NELLA PERCEZIONE DELLE AZIENDE

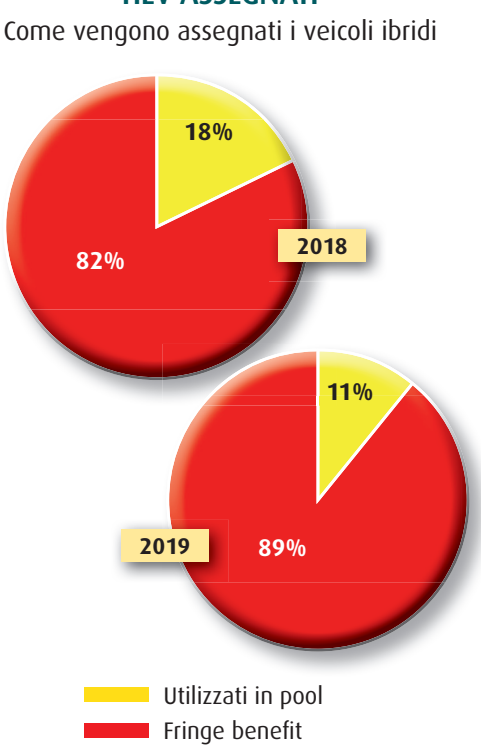


ma persona i modelli), mentre in altre non lo sono, però hanno ugualmente facoltà di esprimere qualche parere sulla car policy.
Ciò che emerge dalla domanda sui "motivi della scarsa propensione dei driver a sostituire il proprio veicolo con un EV" è una certa ritrosia a cambiare abitudini e, punto interessante, una scarsa conoscenza del "prodotto elettrico". Due aspetti culturali, su cui è importante lavorare.
Per il resto, oggi gli ecoincentivi ci sono e ci sono anche le agevolazioni nella circolazione, per cui la percentuale di chi risponde "non ci sono vantaggi al momento" rispetto al 2018 scende dall'8% al 3%.
Anche l'arrivo di nuovi modelli è percepito con chiarezza, per cui la "poca scelta" non è più un motivo che determina la freddezza dei driver. Inoltre, altro punto a favore dell'elettrico, l'ansia di autonomia si riduce: segno evidente che il "battage" condotto su questo punto dalle Case e i progressi delle batterie sono stati argomenti efficaci.
Resta l'ostacolo delle "infrastrutture" e delle "lunghe attese per la ricarica": su questi argomenti, c'è ancora aspettativa per il futuro, e i Fleet Manager non si sbilanciano. Appare evidente che gli EV non sono ancora perfettamente sostituibili alle auto tradizionali e, per di più, affiora qualche dubbio sul futuro realmente ecologico dell'auto elettrica: come verranno smaltite le batterie? Il bilancio energetico è favorevole rispetto a un'auto tradizionale? Uno scetticismo da considerare, che ci porta a formulare un messaggio per le Case: occorre lavorare alla trasmissione delle giuste informazioni "di prodotto" e "di sistema". Come si sta attrezzando l'industria per il secondo/terzo ciclo di vita dell'EV? E cosa succederà al termine? Domande che i gestori delle flotte si pongono e che aspettano di trovare una risposta. Il futuro dell'auto a zero emissioni dipenderà anche e soprattutto da questi fattori.

## FOCUS IBRIDO

Come accennavamo all'inizio, la nostra survey evidenzia grandi progressi dell'ibrido nell'ultimo anno. Nella percezione delle aziende intervistate, gli HEV sono una realtà concreta, un vero e proprio "ponte verso l'elettrificazione".

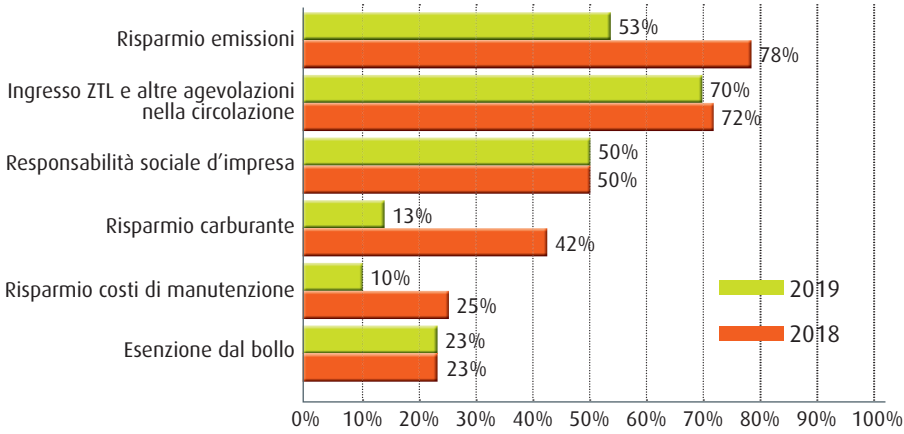


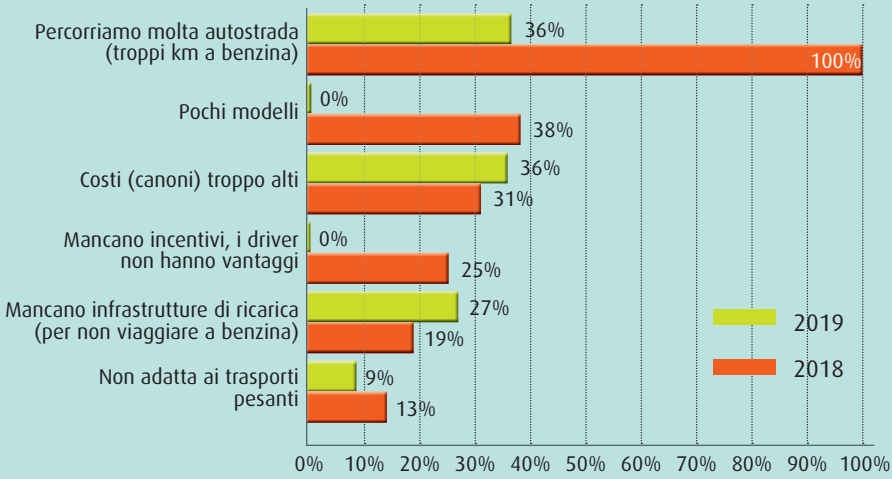

Per quanto concerne le tipologie di ibrido scelte dalle aziende, emerge che i veicoli Full-Hybrid sono stati oggetto di maggiore interesse rispetto ai Plug-in (PHEV), che in media costano di più e hanno necessità di essere ricaricati per non vanificare i vantaggi in termini di consumi.

I classici ibridi, invece, sono decisamente più semplici da usare e probabilmente più disponibili sul mercato (da anni le Case automobilistiche li mettono a listino), oltre che più compatibili con la car policy aziendale.
Prosegue inoltre il trend in crescita dell'assegnazione degli HEV come vei-

## I VANTAGGI DELL'ALIMENTAZIONE IBRIDA

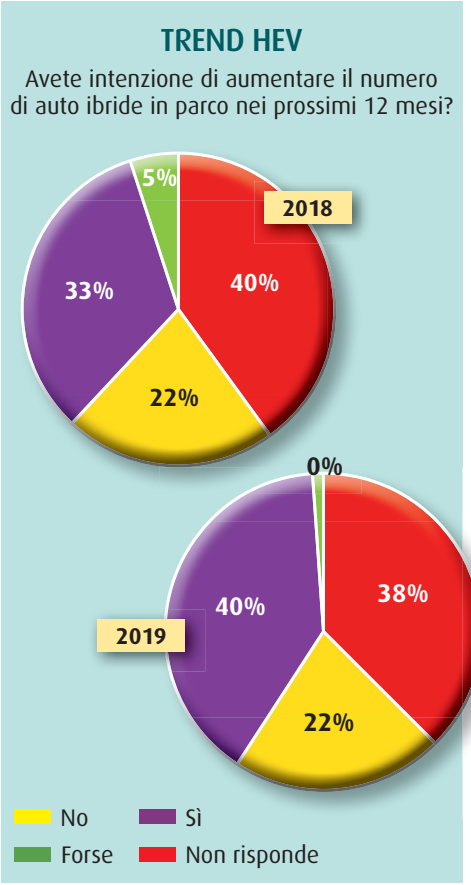



## PERCHÉ NON AVETE ANCORA PUNTATO SULL'IBRIDO?



coli a uso promiscuo ai dipendenti/driver (nel 2019 arriviamo a quasi il 90%). Segno che sono ormai in grado di sostituire un veicolo ad alimentazione tradizionale.
Volendo approfondire i motivi dell'aumentato interesse nei confronti dei Full-Hybrid, va segnalato che le aziende, rispondendo alla domanda sui vantaggi dell'ibrido, hanno espresso opinioni più realistiche e meno ottimistiche rispetto al passato, per esempio sui consumi e sulle emissioni. Mentre mantengono inalterata l'opinione sui benefici in termini di agevolazioni (ZTL) e di immagine green utile, anche qui, per la responsabilità sociale di impresa.
Le aziende scettiche, al contrario, concentrano l'attenzione sulla scarsa convenienza dell'ibrido in relazione alle caratteristiche della propria flotta: trasporti e percorsi più frequenti (l'ibrido non è adatto alle lunghe percorrenze autostradali, perché fuori città il motore elettrico lascia inevitabilmente spazio al termico), chilometraggi totali. Inoltre, i Fleet Manager sottolineano gli importi più elevati dei canoni di noleggio degli ibridi rispetto a quelli delle auto tradizionali.
I consumi sono sempre un ostacolo, come lo scorso anno, ma l'attenzione verso questo aspetto si è ridotta. Inoltre debuttano tanti nuovi modelli, anche 'diesel-elettrici', per cui la disponibilità di prodotto non è più un problema.
Cresce invece l'interesse per le infrastrutture di ricarica, in modo da poter valutare i PHEV e risparmiare in termini di costi. Ancora una volta, lo sviluppo della rete si pone come un "momento della verità" per la mobilità elettrica. Certo, si può aspettare ancora (di sicuro, la crescita delle infrastrutture sarà graduale), ma in un futuro non lontano le colonnine, i parcheggi, la regolamentazione della sosta, gli abbonamenti, la smart-grid, i servizi ancillari dovranno gioco forza essere realtà.
Tutto il sistema dovrà essere chiarito e "messo a terra", pena la sua credibilità complessiva.
Un'evidenza che Full-Hybrid, Mild/Micro e PHEV possano fungere da strumento di transizioine all'elettrico nella mobilità corporate è data dalla percentuale di aziende dotata di questi veicoli: nel 2018 era il 53%, mentre quest'anno ha superato il 63%.
E la percentuale di Fleet Manager che ne prevede un incremento nei prossi-

mi 12 mesi, in contemporanea, sale dal 33% al 40%.
Un po' è merito del mercato, che progressivamente vede l'introduzione di un numero sempre crescente di modelli (lo abbiamo visto anche al Salone di Francoforte), un po' delle nuove generazioni di prodotti, più efficienti e gradevoli nel design. Infine anche gli utilizzatori "spingono in alto" gli HEV. Si tratta, in particolare, dei driver aziendali giovani, più avvezzi allo stile della guida ibrida: più asettica, ma urban-eco-chic, confortevole e sicura.

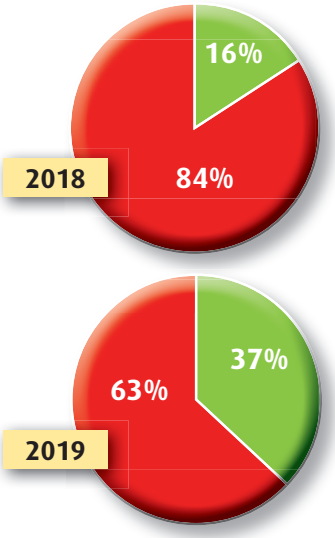



## RICARICA: LE AZIENDE SI ATTIVANO

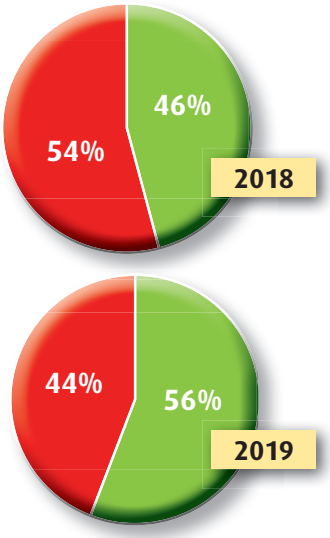
Una tematica certamente fondamentale è quella della ricarica, sulla quale le aziende si stanno attrezzando in maniera significativa. Rispetto allo scorso anno, infatti, abbiamo riscontrato dieci punti percentuali in più per quanto riguarda l'installazione di colonnine in azienda (la % delle aziende che lo hanno fatto sale dal 46% al 56%) e più di venti punti guadagnati dai "sì" per quel che concerne la stipula di accordi con i gestori/distributori di energia (dal 16% al 37%). Sicuramente dotarsi di un'infrastruttura privata e interna è un requisito di base per attivare le mobilità elettrica in azienda.

## COLONNINE E ACCORDI CON LE UTILITY DELL'ENERGIA

Per la ricarica avete stipulato accordi specifici con multiutility del settore energetico?




Avete installato colonnine o altre soluzioni di ricarica in azienda?




Sì

No

## CONCLUSIONI

I Fleet Manager mostrano grande interesse per la mobilità elettrica e ibrida, ma allo stesso tempo hanno un atteggiamento razionale e sono consapevoli degli ostacoli tuttora esistenti.
Dal 2016 a oggi, stanno progressivamente inserendo i veicoli elettrificati all'interno delle loro flotte e sono intenzionati ad aumentare la quota di questi ultimi in futuro.
Il diesel, però, demonizzato in lungo e in largo, non è affatto morto. Le statistiche di Aniasa, sempre riferite al primo semestre 2019, indicano che oltre il 70% delle auto a noleggio è a gasolio e, come abbiamo visto, quasi il 90% delle auto del nostro campione sono diesel. La rivoluzione tanto attesa, dunque, sarà certamente gra-

duale. Non è pensabile, naturalmente, agli occhi dei Fleet Manager, l'idea di poter sostituire l'intero parco diesel con i motori benzina e le alimentazioni alternative nel giro di poco tempo. Non è sostenibile e non conviene a nessuno.

Un fatto è certo: i gestori delle flotte devono badare, in primis, a trovare un equilibrio tra la necessità di abbassare le emissioni (per ragioni di immagine oppure di politiche aziendali internazionali) e la sostenibilità della gestione della flotta, in termini di saving e di organizzazione delle attività.

Saranno poi anche e soprattutto i Costruttori a indirizzare le loro scelte: nei prossimi anni, il numero degli EV, degli HEV e dei PHEV sul mercato aumenterà esponenzialmente e, quindi, di conseguenza questa tipologia di veicoli entrerà sempre di più nelle car list. Di pari passo, l'autonomia delle batterie e le infrastrutture di ricarica dovranno crescere per rendere l'utilizzo davvero sostenibile. Il mondo delle quattro ruote, in definitiva, sarà caratterizzato sempre più da tanti attori della filiera che affiancheranno i Fleet Manager: le Case, i noleggiatori, i provider di energia, ma anche gli operatori del car sharing e del car pooling, e le società specializzate in telematica e IoT. La strada verso la smart mobility è ormai tracciata. E le aziende, come vedremo nella case history che vi presenteremo nelle prossime pagine, la stanno seguendo.

# LA CASE HISTORY: SCAME PARRE

## INTRODUZIONE

Le società appartenenti al mondo dell'energia sono state sicuramente "pioniere" nello sviluppo della mobilità elettrica in azienda.
In media, le imprese tendono a inserire in parco un numero ridotto di EV (di solito da 1 a 5), ma ci sono realtà che stanno "elettrificando" buona parte della flotta. Enel lo sta facendo, con un progetto dedicato (il Fleet Electrification Management di Enel X, ndr.), così come, nel Nord Italia, lo sta facendo Scame Parre, che conta già su un'elevata percentuale di auto elettriche.
Certo, per un provider di energia è più facile, dato che l'infrastruttura può essere "fatta in casa", ma è interessante raccontare queste case history, perché il percorso verso l'elettrificazione e le difficoltà che si incontrano durante questo cammino sono le stesse per tutti.
Un altro caso molto interessante è quello di Sibeg, azienda siciliana imbottigliatrice di alcune bibite popolari (come la Coca Cola), che lo scorso anno ha inserito in parco un centinaio di Nissan Leaf, assegnate poi in fringe benefit ai dipendenti. Come abbiamo visto nella survey, dunque, l'auto elettrica può essere utilizzata in uso promiscuo, almeno in alcune realtà.
Molto importanti, secondo i Fleet Manager, sono i test drive: più i driver hanno occasione di provare gli EV, spiegano i gestori delle flotte, più li scelgono come "compagni" nella guida di tutti i giorni.
E' innegabile poi che, essendoci un aumento complessivo delle medie

delle emissioni determinato dall'entrata in vigore del WLTP (che da settembre scorso riguarda anche i veicoli commerciali), l'interesse - anche sull'onda emotiva - da parte delle aziende a spostarsi sulle alimentazioni alternative, in particolare sull'ibrido e sull'ibrido plug-in, è destinato ad essere sempre più reale. La spinta per la crescita del green, poi, dovrà essere determinata anche e soprattutto dall'aumento dell'offerta da parte dei Costruttori, che sta già avvenendo, e dagli incentivi. In tal senso, il nuovo Governo del nostro Paese avrà un ruolo cruciale.

## SUI MONTI CON GLI EV

Come possono essere inseriti i veicoli elettrici all'interno di una flotta aziendale? Come creare il giusto mix tra le varie alimentazioni? Come at-

trezzarsi per la ricarica? Per scoprirlo vi raccontiamo la case history di Scame Parre, attraverso le parole di Alberto Santus, che lavora nell'ufficio acquisti dell'azienda e gestisce il parco auto aziendale.

Il gruppo, con quartier generale a Parre (in provincia di Bergamo), conta circa 800 collaboratori in tutto il mondo, 135 milioni di fatturato e produce oltre 10.000 articoli nel settore dell'elettrico, offrendo prodotti che coprono una varia gamma di componenti e sistemi per impianti destinati al settore civile, terziario ed industriale, compresa l'auto. La flotta aziendale non è ampia ma, data l'expertise dell'azienda, è in gran parte a zero emissioni.

Scame Parre, quindi, è una società che lavora anche nel mondo dell'e-mobility. Quando ancora gli EV erano merce rara, l'azienda già sviluppava i sistemi per la loro ricarica. L'impegno nel settore delle infrastrutture e dei componenti di ricarica dell'auto elettrica nasce infatti già alla fine degli anni Novanta.

Per raggiungere questo obiettivo Scame, in collaborazione con Cei-Cives (la Commissione Italiana Veicoli Elettrici Stradali a Batteria, ibridi e a celle

*Alberto Santus, Fleet Manager di Scame Parre Spa*

combustibili) iniziò a progettare e realizzare il primo connettore al mondo specificatamente progettato per la ricarica delle auto a zero emissioni, un prototipo dedicato a piccoli veicoli e motoveicoli, completamente nuovo sia dal punto di vista produttivo, sia dal punto di vista normativo.

Questo impegno ha permesso a Scame di ottenere una posizione primaria nel segmento, pur in un mercato nascente. Negli ultimi anni, sotto l'impulso delle nuove tendenze legate al risparmio energetico, alle fonti rinnovabili e ai problemi dell'inquinamento delle città, l'argomento delle auto elettriche è tornato prepotentemente d'attualità e Scame ha creato una divisione aziendale dedicata alla e-mobility.

Oltre essere stata socio fondatore

nel 2010 dell'associazione EV Plug Alliance per promuovere l'uso di connessioni e prese sicure, Scame Parre è oggi uno dei maggiori produttori di prese secondo lo standard IEC 62196: tanto che la IEC 62196-Type 3A nel linguaggio comune è stata battezzata "Presa Scame".
La proposta attuale per la mobilità elettrica in Italia non si limita ai semplici connettori e alle stazioni di ricarica, ma prevede soluzioni integrate con i sistemi gestionali, personalizzate e flessibili a seconda delle necessità, compatibili con le più moderne tecnologie di gestione e pagamento, quali App e sistemi di riconoscimento.
Abbiamo chiesto, innanzitutto, a Santus un'introduzione su quanti e quali mezzi costituiscono il parco auto dell'azienda. "Sono 28, la maggior parte a noleggio, oltre a 5 autocarri - spiega - Le auto sono assegnate a dirigenti e commerciali; abbiamo vetture elettriche e ibride delle più svariate marche e modelli: un Renault Kangoo ZE, alcune Zoe e

una Twizy, una Tesla Model S, una BMW i3, alcune Nissan Leaf, e una Volkswagen e-Golf, e anche alcune ibride (plug in e non), come la Mitsubishi Outlander PHEV e la Toyota Auris. Qualche auto è utilizzata in pool, compresa la Tesla, che è di rappresentanza. Le prenotiamo tramite il nostro gestionale".

Il tema del risparmio delle emissioni è fondamentale per Scame Parre. "Siamo sensibili ai temi ambientali perché il nostro fondatore, Giovanni Scainelli, aveva davvero il 'pallino' dell'ecologia: un tema non scontato nel 1963, quando nacque l'azienda. Proprio lui ha spinto perché cominciassimo a realizzare i connettori dei veicoli elettrici vent'anni fa. Quando poi è cresciuto l'interesse per gli EV noi eravamo pronti" aggiunge Santus.

Una "coscienza green" rimasta invariata con il passare del tempo. "Siamo attenti al CO2 dei nostri mezzi e cerchiamo di privilegiare l'auto elettrica, cosa che sta diventando sempre più facile - prosegue Santus - Diamo ampia libertà di scelta all'utilizzatore: il benefit è meglio percepito se il driver può scegliere. I nostri user chooser optano volentieri per gli EV, anche perché è un po' di tempo che l'azienda si occupa di sistemi di ricarica e, quindi, hanno avuto occasione di provarle. È una bella esperienza di guida; io stesso ci sto facendo un pensiero per la mia auto personale".

L'azienda monitora costantemente le emissioni di anidride carbonica. "Nel 2016 - spiega ancora il manager - la media era di 132 g/km di CO2 ma da allora sono costantemente scese: 115 g/km nel 2017, 95 g/Km nel 2018 e nel 2019 siamo arrivati a 75 g/km. Questo perché mentre nei primi anni usavamo le vetture elettriche solo per spostamenti brevissimi, oggi l'utilizzo è più frequente. Ricordo che in passato andare e tornare da Milano alla nostra sede con la prima versione della Zoe era un viaggio non privo di difficoltà mentre ora lo facciamo tranquillamente. Grazie alla maggiore offerta e alla crescente autonomia dei veicoli, contiamo di aumentare il nostro parco a zero emissioni, e lo faremo quando il prossimo anno sostituiremo i mezzi in scadenza. E là dove non è possibile assegnare un'auto elettrica, cerchiamo comunque di fare scelte rispettose per l'ambiente".

La ricarica, infine, per Scame non rap-

presenta certamente un problema. “Nelle nostre sedi abbiamo installato sia wall-box che colonnine: è facile per noi piazzarne una dove serve. Qualche dipendente ha installato un wall-box anche a casa, ma di solito ricarichiamo i veicoli in azienda. Essendo in montagna, le abbiamo su tre sedi diverse, perché non si poteva ampliare la sede principale: due sono a Parre e una a Ponte Nossa. Molti spostamenti avvengono fra le nostre sedi e, per questi ultimi, l’auto elettrica è davvero l’ideale” conclude Santus.

# Bringme

Bringme Srl è la società nata dall'omonimo progetto lanciato nel 2011: "Bringme Carpooling & Autostop" da Gerard Albertengo, founder e attualmente amministratore delegato.
Bringme Carpooling & Autostop è stato uno dei primissimi portali di carpooling in Italia arrivando a superare quota 17.000 offerte di passaggio a settimana. Unitamente al portale web, Bringme è stato il primo servizio di carpooling al mondo a dotarsi di un'applicazione mobile in grado di certificare la compresenza in auto di uno o più passeggeri. Tale innovazione, ai tempi basata su tecnologia Bluetooth, ha consentito alla startup di essere accolta in incubazione presso il prestigioso Incubatore delle Imprese Innovative del Politecnico di Torino, I3P.
Oggi Bringme è leader in Italia nel carpooling aziendale grazie a Jojob, innovativo servizio nato con l'obiettivo di agevolare gli spostamenti casa-lavoro dei dipendenti di aziende limitrofe.
Jojob è costituito da una piattaforma web e da un'applicazione mobile. Ogni utente, dopo essersi registrato su www.jojob.it, potrà visualizzare su una mappa la posizione di partenza dei propri colleghi e dei dipendenti di aziende limitrofe alla propria, mettersi in contatto e condividere l'auto nel tragitto casa-lavoro. Con l'applicazione mobile, l'unica in grado di quantificare la reale CO2 risparmiata dopo ogni tragitto percorso in car pooling, ogni passeggero potrà certificare il tragitto effettuato. Jojob permette inoltre di certificare i viaggi a piedi, in bici (Jojob Bici e Piedi) o con le navette aziendali (Jojob Navette).

# EasyPark

Partner strategico delle aziende, delle città e dei gestori, il Gruppo EasyPark propone soluzioni digitali all'avanguardia nell'ambito del mobile parking, finalizzate a migliorare la vivibilità nelle aree urbane.
La pluripremiata app EasyPark è la più diffusa applicazione con cui attivare, prolungare e terminare la sosta su strisce blu. Attualmente disponibile in 370 città italiane e 1200 in Europa, è un servizio utilizzato da milioni di automobilisti e oltre 100.000 aziende. Tante prerogative non solo per i privati, ma anche per le aziende.
EasyPark Business è una soluzione estremamente intuitiva e facile da utilizzare: consente a chi si sposta per lavoro di risparmiare tempo nelle operazioni di sosta, guadagnando ore preziose, e permette contestualmente di semplificare il lavoro amministrativo del rimborso spese legato alle soste.
Rendicontazione automatizzata, un'unica fattura elettronica riepilogativa all'inizio del mese, controllo dei costi e del parco auto aziendale direttamente dalla propria area riservata: tutto tramite piattaforma digitale. Una grande opportunità per le realtà imprenditoriali che vogliono contribuire concretamente a rendere le città più sostenibili e smart e, allo stesso tempo, beneficiare dei vantaggi di strumenti di mobile parking intelligenti. Anche attraverso l'utilizzo della nuova funzione Find & Park, interna all'app EasyPark, attiva a Roma, Milano, Torino e Verona, capace di ridurre fino al 50% il tempo per trovare il parcheggio in città, stimando la disponibilità di posti liberi sulle strisce blu.

# Targa Telematics

Targa Telematics è un'azienda IT con oltre 20 anni di esperienza nei veicoli connessi. Offre soluzioni tecnologiche di telematica, smart mobility e piattaforme digitali per car-makers. Rivolge la sua offerta ai noleggiatori a breve e lungo termine, società di finanziamento e grandi flotte aziendali, spaziando dalla telematica assicurativa all'asset e Fleet Management, dalla diagnostica e telemetria remota di automobili, macchinari professionali e da cantiere, alla gestione di mezzi di assistenza aeroportuale.
In ambito di smart mobility, Targa Telematics offre soluzioni innovative e sostenibili, che permettono di realizzare delle economie tangibili e di migliorare la qualità dei servizi diretti agli utenti del parco auto di aziende private e di enti pubblici. Da una parte, l'esperienza utente è semplice e intuitiva, grazie all'App che permette al driver di prenotare, aprire e restituire l'auto usando lo smartphone. Dall'altra, il gestore flotte può monitorare in tempo reale i veicoli, ottimizzarne la gestione, monitorando i costi operativi, migliorare la gestione delle manutenzioni con alert predittivi, perfezionare la gestione dell'inflottamento/deflottamento, pianificare le attività e intervenire sul dimensionamento del parco -auto, attraverso ad esempio l'introduzione di veicoli elettrici ponderata in base ai percorsi da effettuare, e molto altro ancora.
La mobilità sta cambiando velocemente e la tecnologia sviluppata da Targa Telematics abilita clienti e partner verso nuovi modelli di business, per supportarli nel loro percorso verso la digital transformation.

# SUMO PUBLISHING

**Sumo Publishing** è la casa editrice che dal 2004 pubblica ***Fleet Magazine***, il mensile di riferimento per i settori dell'autonoleggio e della gestione delle flotte aziendali, l'unica a fregiarsi del patrocinio di **ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici).

È presente anche su Internet con le piattaforme ***fleetmagazine.com*** e ***dealerlink.it***, quest'ultimo riservato primariamente al canale dei concessionari auto.

Dal 2015, per il tramite della testata *Fleet Magazine*, organizza ogni anno un evento a carattere nazionale, ***Fleet Motor Day***. In egual modo collabora con l'Osservatorio **Top Thousand** nella compilazione di survey che ruotano intorno ai temi di maggior interesse per gli operatori della business mobility.

*www.fleetmagazine.com*

*www.dealerlink.it*

*FInito di stampare nel mese di ottobre 2019*
*da CNS Srl - Ciserano (BG)*

con il patrocinio di

ASSOLOMBARDA

ANIASA
Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

TOP THOUSAND
DISTANCE IS NOTHING