

CAR SHARING
la proprietà è finita



car sharing la proprietà è finita

A. MARCHETTI TRICAMO

■ Aristotele e Spotify. Logica e musica 2.0. «La ricchezza degli oggetti non è nella proprietà ma nel suo uso»: parole del filosofo greco che non stonerebbero in uno dei celebrati discorsi di Steve Jobs. Un manifesto per la *shared economy* che partita dai dischi, arriva a coinvolgere l'oggetto più conservatore, l'automobile: condividere un'auto, utilizzandola anche per pochi minuti, pagando solo il suo consumo. L'auto si prenota, si usa e si parcheggia. Il conto arriva direttamente sulla carta di credito. Nulla di più.

Si chiama car sharing ed è subito (o quasi) successo: nel 2013, secondo Frost&Sullivan, i clienti del car sharing nel mondo hanno raggiunto quota 2,3 milioni, di cui 700 mila in Europa. Le stime sono positive: nel 2020 gli utenti diventeranno 26 milioni, 15 dei quali in Europa. Il fatturato globale passerà dall'attuale 1 miliardo di dollari ai 6 miliardi del 2020 (fonte Navigant Consulting).

Numeri appetibili a scatenare l'interesse delle tradizionali compagnie di autonoleggio,

preoccupate di difendere un business che solo negli Stati Uniti (primo mercato al mondo per il rent a car) vale 24 miliardi di dollari l'anno con un tasso di crescita continua: +3,9% nel 2013.

Il colpo grosso finora sembra averlo messo a segno l'Avis. A gennaio 2013 ha acquistato per 500 milioni di dollari, con un premio rispetto alla quotazione del 49%, la più grande azienda mondiale di car sharing, l'americana Zipcar: fondata nel 2000 da Robin Chase, presente in 20 mercati, 300 campus universitari e 850.000 membri, con revenue nel 2012 di 279 mln di dollari (il dato 2013 sarà pubblicato tra qualche giorno) e una crescita del 27% negli ultimi 5 anni. L'acquisto consente ad Avis e Zipcar di generare tra i 50 e 70 milioni di dollari di sinergie.

Ma sono numeri in grado di generare l'appetito anche dell'industria automobilistica. Tanto più se, in teoria, ogni vettura di car sharing sostituisce 10 auto private (secondo Alix Partners, negli Stati Uniti il rapporto arriverebbe addirittura a 1 per 32). L'idea delle Case auto è di una partnership con gli stessi rent a car, una si-

Boom | *Si prenota, si usa, si parcheggia, si paga, risparmiando sul possesso. Lo fanno in 2,3 milioni di persone, in 26 entro il 2020.*

E ci investono anche i costruttori

nergia che ha consentito di rivoluzionare l'idea del car sharing rendendola ancora più semplice: niente prenotazione (o quasi) e possibilità di lasciare l'auto in qualsiasi momento senza necessariamente tornare al punto dove si è ritirata. Tecnicamente: modelli ad accesso e rilascio libero.

Il leader qui è Car2go, servizio lanciato nel 2008 da Daimler in collaborazione con

Il leader europeo è Car2go di Daimler con il partner Europcar. Auto elettriche? Benvenute

Europcar: 9.500 Smart, 550.000 clienti in Europa e Stati Uniti, oltre 12 milioni di noleggi e più di 80 milioni di chilometri percorsi. C'è poi BMW (e Sixt) con DriveNow: 215.000 clienti e 2.350 vetture nel mondo. Sia Mercedes che il rivale bavarese dichiarano che non c'è nessun rischio di perdere acquirenti nel business tradizionale, anzi. Per Alfredo Altavilla, a capo del

gruppo Fiat in Europa, il nuovo servizio Enjoy lanciato a Milano (vedi a lato) è un modo «per fidelizzare il cliente al marchio e la maniera più veloce per avvicinare nuovi clienti».

A vantaggio di BMW e Daimler c'è la possibilità di mettere a disposizione degli utenti anche vetture elettriche a zero emissioni allo scarico, molto più difficili da vendere: «L'auto elettrica è la vettura ideale per un servizio di car sharing in città», ha dichiarato Annette Winkler, numero 1 di Smart, la piccolissima di casa Mercedes con in listino anche un modello a batterie. La pensa allo stesso modo Ian Robertson, a capo del marketing e vendite BMW, che prevede nel car sharing, «uno dei principali mercati per la nuova elettrica i3». E sulla condivisione di auto a batterie ha puntato l'amministrazione di Parigi, che nel 2011 ha lanciato, insieme all'industriale Bolloré, l'innovativo servizio Autolib: oggi sono quasi 3.000 le Bluecar elettriche (prodotte da Pininfarina) disponibili per gli *arrondissement* parigini, per un totale di 3,7 milioni di noleggi, quasi 124 mila abbonati e un taglio alle emissioni di

CO2 di oltre 4.000 tonnellate.

Non solo. C'è un terzo servizio di car sharing, quello della condivisione «dal basso», quello che sarebbe piaciuto ancora di più ad Aristotele.

E' il peer-to-peer: utenti privati che noleggiavano la propria auto quando non la usavano. Considerando che, secondo le ricerche, in media un'auto rimane ferma in sosta per il 93% del tempo, le potenzialità sono enormi.

Per Frost&Sullivan questo tipo di offerta potrebbe arrivare a coinvolgere in Europa 310 mila veicoli, con 740 mila utenti entro il 2020. Gli americani di General Motors consentono ai proprietari di una Buick, Chevrolet, o altra vettura del marchio, sportivissima Corvette inclusa, di mettere a fattor comune la propria auto negli Stati Uniti nel servizio RelayRides.

L'iniziativa peer-to-peer è stata lanciata anche in Europa da Buzzcar, fondata come Zipcar, da Robin Chase: al momento in cui scriviamo, il contatore del sito internet dichiara 71.684 utenti e 7.786 vetture a disposizione in Francia.

In questa direzione c'è però da registrare un primo passo

indietro: la stessa RelayRides non consente più il noleggio orario ma soltanto giornaliero o mensile, perché i costi associati a rendere disponibile l'auto per qualche ora non sono più sostenibili per il proprietario.

Allo stesso tempo la società americana ha annunciato un servizio interessante per i frequent flyer americani: mettere a disposizione la propria vettura in aeroporto (si parte da San Francisco) invece di lasciarla ferma nel parcheggio. Secondo RelayRides, la condivisione potrebbe garantire dai 150 ai 400 dollari al mese, a seconda dell'auto.

E' un'idea vincente quella del car sharing, qualunque sia la soluzione proposta, che funziona grazie ad una serie di convenienze. Economica:

le tariffe sono variabili, in ogni caso però inferiori ai costi di gestione e di mantenimento di un'auto di proprietà. Il punto di pareggio è solitamente fissato sui 10.000 chilometri: per un automobilista che guida meno di 5.000 chilometri all'anno, il risparmio è in media di oltre il 40%.

Senza considerare la versatilità d'uso. Il servizio mette a disposizione vetture di diversa tipologia: mini van per le grandi spese, monovolume per la gita con amici, piccola dalle dimensioni urbane per gli spostamenti in centro. L'auto giusta per ogni scopo. Semmai il paradosso è un altro: i servizi gestiti dalle Case automobilistiche sono gli unici a offrire un modello unico.

C'è poi la sostenibilità ambientale. Intesa anche come ambiente che ci circonda. L'auto di car sharing elimina dalle strade circa 10 vetture private: la città guadagna, o meglio ri-guadagna, spazio urbano da destinare alla mobilità pedonale o ciclabile oppure al verde. Le auto utilizzate poi sono spesso a ridotto impatto ambientale: elettriche, ibride oppure a gas metano.

«Le motivazioni ambientali con cui, almeno in parte, il car sharing è nato, sono state però tradite negli ultimi anni proprio dal grande successo che il servizio sta avendo», spiega Carlo Iacovini, autore di un libro dedicato al car sharing di prossima pubblicazione con Edizione Ambiente: «L'esplosione di utenti non nasce più da aspirazioni ecologiche ma da vantaggi come comodità, economicità e libertà. Questo vale per le imprese, per i privati e persino per i giovani tra i quali il car sharing sembra diventato un fenomeno di moda».

L'aspetto più rivoluzionario però è un altro. E' celato dietro i dati nascosti nel cassetto: la percorrenza chilometrica annua da parte degli

utenti del servizio diminuisce del 25% con il tempo. Il cliente percepisce il costo reale di ogni suo spostamento in auto e tende a limitare l'uso della vettura a favore del trasporto pubblico. Il car sharing riesce in un obiettivo impossibile, almeno agli occhi di chi vive in una grande città: vivere senza automobile. Se non è rivoluzione questa.

in Italia funziona, il privato

■ Anche in Italia è boom per il car sharing. A funzionare meglio è però quello gestito dalle Case auto, a leggere il fenomeno attraverso i numeri.

I servizi aderenti al circuito ICS, Iniziativa Car Sharing, solitamente quelli in cui il gestore è l'amministrazione comunale, contano oggi su 588 auto, 22.376 clienti e 394 parcheggi distribuiti in 16 città (dati aggiornati a gennaio e pubblicati sul sito ICS). Sono numeri superati in solo 6 mesi dal Car2go lanciato a Milano da Daimler con Smart: oltre 60.000 iscritti, 600 auto che diventeranno 800 nei prossimi giorni e circa 25.000 noleggi a settimana.

A vantaggio dell'iniziativa privata è la maggiore flessibilità offerta (i servizi comunali prevedono la riconsegna della vettura nel punto dov'è stata ritirata) e una presenza più radicale nel territorio. Non è un caso allora che le perdite stimate dei gestori locali (difficile da quantizzare con certezza, perché i bilanci sono spesso integrati in quelli dell'azienda del trasporto pubblico) è di circa 2 milioni di euro l'anno.

Perdite che invece non sembrano spaventare Car2go, pronto ormai al debutto anche a Roma. E tanto più la concorrenza. A dicembre a Milano è arrivato Enjoy, servizio gestito da Eni

Ogni auto noleggiata elimina dalla strada 10 auto private. E ben 32 negli Stati Uniti

con 350 Fiat 500 rosse, e nei prossimi mesi arriverà anche Volkswagen con il servizio Twist e 500 Up!. «Con 90 mila utenti, è la capitale italiana dello sharing e sta proseguendo nella svolta verso una mobilità sempre più sostenibile in vista di Expo 2015», ha dichiarato l'assessore alla Mobilità e Ambiente di Milano, Pierfrancesco Maran. Nulla invece da fare per Bmw: il suo DriveNow «non garantiva tutti i requisiti dell'avviso pubblico», dichiarano dal Comune di Milano. Peccato che Car2go e Enjoy non abbiano in flotta vetture elettriche presenti invece a Napoli con le Renault Twizy del servizio Bee e le Zoe e Kangoo EV di quello sperimentale Ci.ro.

Il car sharing ha fortuna anche perché sarà sempre più integrato all'alta velocità ferroviaria: «Il servizio, aggiungendo l'ultimo miglio al treno, aumenterà il numero dei passeggeri del Frecciarossa da e per Milano», ha spiegato Mauro Moretti, numero 1 di Trenitalia, partner di Enjoy. La risposta di Car2go non si è fatta attendere e proprio ieri è stata comunicata la nuova partnership con Italo di Ntv.

A mancare purtroppo è l'integrazione con il trasporto pubblico locale, aspetto invece fondamentale per il car sharing comunale. Anche se il caso di Milano dimostra che per le casse è comunque un business: «Per ogni auto che circola a Milano, gli operatori privati pagano al Comune 1.100 euro all'anno», spiega Maran. Risorse che a questo punto potrebbero essere utilizzate per migliorare il trasporto pubblico. Almeno si spera.

A.M.T.