



10 CONSIGLI

per il meglio

Gestione della flotta



di Valério Marques
Amministratore delegato,
Frotcom International

Chi dovrebbe leggere questo articolo?

CEOs | CFOs | COOs || Gestori di flotte | Dirigenti finanziari

Questo documento mostra che con alcune **buone pratiche di gestione della flotta**, è possibile migliorare significativamente l'efficienza dei costi, la soddisfazione del cliente e la produttività, riducendo allo stesso tempo i tempi di fermo. Queste pratiche si applicano non solo alle grandi aziende di trasporto su strada, ma anche alle aziende con solo un paio di veicoli. In effetti, alcune delle raccomandazioni contenute in questo documento si applicano alle aziende che attualmente non dispongono di veicoli propri, come vedrai.

Va detto in anticipo che questo documento non affronta la maggior parte dei problemi relativi ai dipendenti spesso associati ai benefici del monitoraggio dei veicoli, come la produttività dei dipendenti e la gestione del tempo. Sebbene questi fattori di solito traggano vantaggio dall'uso di soluzioni di tracciamento dei veicoli, sono al di fuori dello scopo di questo documento, che si concentra su questioni relative ai veicoli e sull'efficienza dei costi.

Aziende incentrate sui veicoli...



Alcune aziende utilizzano i veicoli come fonte primaria di attività. Ad esempio, le società di distribuzione e a lungo raggio vendono il trasporto di merci. I veicoli sono, quindi, il loro strumento centrale. Chiamiamo queste aziende incentrate sui veicoli.

Queste aziende di solito si occupano della gestione della flotta in modo molto professionale e sistematico. Nella maggior parte dei casi, l'esperienza per affrontare tutti i problemi di gestione della flotta esiste internamente.

Se questo è il tuo gruppo, si spera che scoprirai che la maggior parte dei suggerimenti suggeriti qui sono già in fase di implementazione nella tua azienda.

... e altre imprese

Altre aziende, tuttavia, come ristoranti, aziende di giardinaggio o banche, vedono le loro flotte non come il loro strumento centrale, ma piuttosto come una necessità per un fine. Hanno bisogno di veicoli per portare i loro beni o servizi ai loro clienti.



Molto spesso, queste aziende non hanno le competenze interne, il tempo o l'inclinazione per garantire la gestione professionale delle loro flotte.

Pertanto, la gestione della flotta diventa spesso un peso e viene affrontata in una forma minimalista. I metodi di efficienza dei costi tendono a concentrarsi su variabili facilmente controllabili, come il consumo di carburante, ma mancano alcuni altri aspetti molto importanti della gestione della flotta.

Se la tua azienda appartiene a questo gruppo, forse troverai nuove idee o approcci nel seguente testo.

Suggerimenti

Prima di iniziare a guardare questi 10 suggerimenti, tieni presente che non sono una ricetta. Assicurati sempre di vedere in che misura ognuno di essi dovrebbe essere preso in considerazione quando si tratta della situazione della tua azienda.

Suggerimento #1	Seleziona veicoli a basso consumo di carburante
Suggerimento #2	Fornire veicoli aziendali ai dipendenti è di solito meglio che rimborsarli
Suggerimento #3	Assicurati che i tuoi veicoli siano regolarmente sottoposti a manutenzione
Suggerimento #4	Dimensiona correttamente la tua flotta
Suggerimento #5	Dimensiona correttamente la tua flotta
Suggerimento #6	Identificare le opportunità per ridurre il chilometraggio
Suggerimento #7	Affitto/affitto o acquisto?
Suggerimento #8	Assicurati di scegliere il ciclo di vita corretto per i tuoi veicoli
Suggerimento #9	Incoraggiare un comportamento di guida adeguato
Suggerimento #10	Usa Frotcom

Suggerimento #1

Seleziona veicoli a basso consumo di carburante

Il prezzo del gas è sempre una delle principali preoccupazioni quando si tratta di costi della flotta. In effetti, in genere i costi del carburante rappresentano il **12-20%** dei costi operativi di una flotta. Questo di solito è uno dei maggiori contributori al costo della flotta, dopo l'ammortamento del veicolo.



Tuttavia, al momento della selezione di nuovi veicoli, il consumo di carburante non sembra essere tra i primi criteri per molte aziende. Eppure, questo può avere un enorme impatto sui costi di gestione. Supponiamo di scegliere un furgone con un consumo di 8 litri per 100 km¹. Supponiamo che questo furgone faccia in media 3.000 km al mese. Sono 240 litri al mese. Se il litro costa 1,40 €, sono 336,00 € al mese.

Ora immagina di aver scelto un furgone diverso, con un consumo di 7 litri per 100 km. Sono 294,00 € al mese, una differenza di 42 € al mese. Non è una grande differenza, potremmo pensare, ma alla fine di un ciclo di vita di, diciamo, 3 anni, questa decisione ti è costata 1.512,00 €. Non intascaneria più, non è vero? E questo è per un solo veicolo. Moltiplicalo per le dimensioni della flotta e potresti essere sorpreso.

Inoltre, poiché le politiche governative in tutto il mondo ora incoraggiano ampiamente i veicoli meno inquinanti, come i veicoli ibridi ed elettrici, dovresti prendere in considerazione la scelta di queste opzioni ogni volta che l'attività che i tuoi veicoli devono eseguire è compatibile con le limitazioni esistenti associate a tali tipi di veicoli: autonomia della batteria, rete esistente di stazioni di ricarica, tempo necessario per ricaricare e così via.

Suggerimento #2

Fornire veicoli aziendali ai dipendenti è di solito meglio che rimborzarli

Immagina una piccola azienda IT. L'azienda ha un ingegnere del software che deve regolarmente fornire assistenza in loco ai clienti nella regione.

L'azienda dovrebbe fornire un veicolo a questo dipendente, o sarebbe meglio rimborsare il dipendente per l'utilizzo della propria auto, supponendo che sia d'accordo, pagandogli un valore predefinito per km?

All'inizio, si potrebbe pensare che sia solo una questione di confronto costi. Se il valore per km concordato tra l'azienda e il dipendente è basso, è conveniente rimborsare il dipendente per l'uso del suo veicolo. Beh, è una questione di soldi, certo, ma non solo.

In linea di principio, vale la pena utilizzare il veicolo del dipendente solo se l'uso di tale veicolo si verifica molto raramente. In tal caso, incorrere in costi con un veicolo aziendale che verrà fermato la maggior parte del tempo non ha senso. Probabilmente sarebbe preferibile fare un accordo con il dipendente e utilizzare la sua auto quando necessario. Ma per un uso più regolare, difficilmente avrà senso. Vediamo perché.

In primo luogo, il costo reale di proprietà di un veicolo è solitamente più elevato per un privato che per un'azienda. Non solo il costo di acquisizione, ma anche l'assicurazione, il finanziamento e la riparazione tendono ad essere più costosi per i privati. Quindi, se il tuo dipendente riflette correttamente tali costi nel costo per km rimborsato dalla tua azienda, questo sarà un valore superiore a quello che la tua azienda pagherebbe per il proprio veicolo.



Forse puoi fare quello che pensi sia un "buon affare" con il dipendente e accettare di pagarlo meno del valore "equo" o "di mercato". Ma alla fine non ne sarà molto contento. Questa non è una situazione auspicabile e di solito dà luogo a una rinegoziazione o – cosa che potrebbe essere peggio – a una controversia.

Ci sono ulteriori argomenti che raccomandano di non utilizzare il rimborso come pratica. Ad esempio, l'immagine della sua auto è compatibile con l'immagine aziendale che vuoi trasmettere ai tuoi clienti? Non vuoi che la sua auto sia troppo vecchia o troppo appariscente. Ma non sta a te dirlo perché, dopo tutto, non è l'auto della tua azienda.

¹ In questo calcolo vengono utilizzati litri, km ed euro. Puoi facilmente convertirli nelle tue unità preferite utilizzando siti come www.convertworld.com

Inoltre, se il veicolo viene utilizzato per trasportare attrezzi, materiali o pezzi di ricambio, potrebbe anche essere incompatibile l'uso dell'auto del dipendente.

Ultimo ma non meno importante, non è possibile controllare facilmente la sicurezza del veicolo del proprio dipendente. Non è possibile assicurarsi della sua manutenzione, quindi non ci sarà alcuna possibilità di garantire che il veicolo sia in perfette condizioni.

Suggerimento #3

[Assicurati che i tuoi veicoli siano regolarmente sottoposti a manutenzione](#)

La manutenzione regolare è fondamentale per motivi di sicurezza. Inoltre, un servizio irregolare porta spesso a tempi di inattività, che influiscono sulla produttività della tua azienda e sulla soddisfazione dei tuoi clienti. Ma come se queste non fossero ragioni abbastanza convincenti, tieni presente che un veicolo ben tenuto lo farà generalmente utilizzare meno carburante e produrre minori emissioni di gas.



Suggerimento #4

[Dimensiona correttamente la tua flotta](#)

Non vuoi avere troppi veicoli né troppo pochi. Nel primo caso avrai pagato troppi soldi su veicoli che non vengono utilizzati e rimangono inattivi per lunghi periodi. In quest'ultimo caso, perderai capacità e non sarai in grado di fornire i servizi necessari, perché semplicemente non ci sono veicoli disponibili.

Tieni presente che, sebbene i veicoli inattivi non aumentino il costo del carburante, saranno comunque presenti altri costi: ammortamento, leasing o noleggio; manutenzione; e assicurazioni, tra gli altri.

Dimensionare una flotta nel modo corretto può essere complicato, perché non sempre è possibile prevedere con la necessaria anticipazione i servizi che sarà necessario fornire e quindi la dimensione ottimale della flotta.

È possibile identificare facilmente i veicoli sottoutilizzati o sovrautilizzati attraverso l'ispezione dei contachilometri dei veicoli, attraverso i rapporti sulle carte carburante della flotta o attraverso un sistema di tracciamento dei veicoli.

Quando possibile, cerca di livellare il chilometraggio dei veicoli della tua azienda per non superare quelli pianificati, soprattutto quando i tuoi contratti di leasing o noleggio prevedono un limite nel chilometraggio, dopo di che dovrai pagare un extra.

Ad esempio, considera la possibilità di cambiare di tanto in tanto i veicoli tra i tuoi dipendenti, in modo che i dipendenti che viaggiano meno passeranno a veicoli con un chilometraggio più elevato e i veicoli con meno chilometraggio passeranno a dipendenti con esigenze di viaggio più elevate.



Alcune aziende nel settore della distribuzione possono anche beneficiare del software di ottimizzazione del routing del veicolo. Questi pacchetti di solito consentono all'utente di ottimizzare il percorso giornaliero, avendo come obiettivo quello di ridurre al minimo il numero totale di veicoli necessari.

Suggerimento #5

[Mettersi in mostra ti costerà](#)

Naturalmente, i tuoi dipendenti ti chiederanno gli ultimi modelli di veicoli con tutti i componenti aggiuntivi a cui possono pensare. Ma è davvero una scelta saggia? Di solito no.

Dovresti scegliere veicoli con le giuste caratteristiche per il lavoro. I componenti aggiuntivi e le funzionalità non necessari possono sembrare belli, ma sicuramente non miglioreranno l'efficienza dei costi della tua azienda. Quando si tratta di contrattare veicoli aziendali, attenersi alle esigenze di base.

Questo principio dovrebbe essere seguito a tutti i livelli della gerarchia, compreso il consiglio. A volte, i membri del consiglio di amministrazione saranno tentati di avere l'azienda che fornisce loro un veicolo di alto livello con molti extra. Questi veicoli non sono solo molto costosi; tendono a deprezzarsi molto.

Quindi, non solo paghi di più per loro, troverai anche difficile venderli a quello che consideri un prezzo equo. Anche se si opta per il leasing o l'affitto, si applica lo stesso ammortamento e il partner finanziario deve compensare con un costo mensile più elevato..

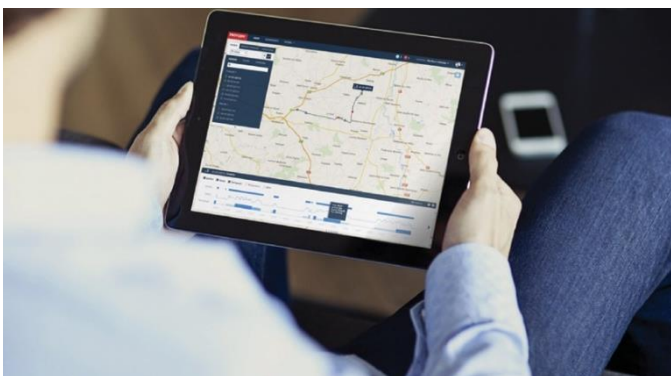
Suggerimento #6

Identificare le opportunità per ridurre il chilometraggio

Utilizza tutte le informazioni e gli strumenti software a tua disposizione per identificare i viaggi non necessari.

Con l'aumentare del numero di veicoli nella flotta, diventerà più frequente che i veicoli vengano utilizzati in modo non ottimale, risultando, ad esempio, in viaggi duplicati o in un uso non autorizzato di veicoli.

Per evitare questo e ridurre il chilometraggio, utilizzare il software di tracciamento del veicolo, il software di pianificazione e qualsiasi altra forma di controllo che potrebbe essere adatta a te.



Se si dispone di un sistema di tracciamento del veicolo, sarà possibile rilevare tali circostanze più facilmente e agire di conseguenza.

Ricorda che i viaggi non necessari rappresenteranno non solo un aumento dei costi del carburante, ma si aggiungeranno anche alla manutenzione, all'ammortamento del veicolo e all'usura dei pneumatici, per citarne solo alcuni.

Suggerimento #7

Affitto/affitto o acquisto?

La risposta semplice è: dipende. Ci sono molte questioni che devi prendere in considerazione per fare la migliore chiamata per la tua azienda.



Ecco alcuni di questi problemi:

- Se noleggi / affitti, deduci la somma annuale dei costi addebitati mensilmente dal locatario nella dichiarazione annuale delle entrate della tua azienda. Quindi, se inizi un contratto di locazione / affitto ad agosto, deduci 5 canoni mensili quell'anno. Se acquisti il veicolo, lo iscrivi come bene e lo svaluti annualmente per la frazione corrispondente, fino a raggiungere la durata standard. Quindi, per una durata standard di 4 anni, deduci / ammortizza 1/4 dell'investimento totale ogni anno. Anche se lo fai ad agosto.
- Se noleggi / affitti, non devi investire il valore totale del veicolo. Puoi finanziare il tuo acquisto, ovviamente, attraverso un prestito, ma di solito questo comporta un tasso di interesse più elevato. E poiché alla fine del leasing / noleggio restituisce il veicolo, il valore mensile che paghi è inferiore a quello che pagheresti per un prestito.
- Se noleggi / affitti, c'è sempre un limite di chilometraggio. Se si utilizza il veicolo più del chilometraggio limite, è necessario pagare un extra per questo. Quindi devi essere sicuro di contrarre il limite di chilometraggio appropriato.
- Se si noleggia/ affitto, di solito ci sono servizi inclusi come manutenzione, pneumatici, assicurazione, ecc. Questo rende il canone mensile.
- Il servizio può anche includere un veicolo sostitutivo nel caso in cui il primo venga trattenuto per la riparazione. In tal caso, assicurati che il contratto preveda un tipo di veicolo compatibile con il tipo di attività che dovrai eseguire. Ad esempio, se è necessario trasportare materiali, assicurarsi che il contratto specifichi un tipo di veicolo che ha tale capacità; altrimenti non ti farà bene.
- Se acquisti il veicolo, dovrai decidere quando e dove venderlo. Poiché questa probabilmente non è l'attività della tua azienda - l'acquisto e la vendita di veicoli - a volte potresti trovare difficile fare buoni affari. Con il leasing / noleggio, questo non è qualcosa di cui preoccuparsi.

- Quando acquisti un veicolo nuovo di zecca, si deprezza non appena lascia il rivenditore, come sai. Ma, quando noleggi, non devi preoccuparti del deprezzamento.
- Soprattutto nel caso delle società di trasporto, possedere i camion invece di noleggiare / noleggiare può avere un certo significato sul bilancio. Ci si aspetta che un'azienda di autotrasporti abbia i camion come risorse.

Suggerimento #8

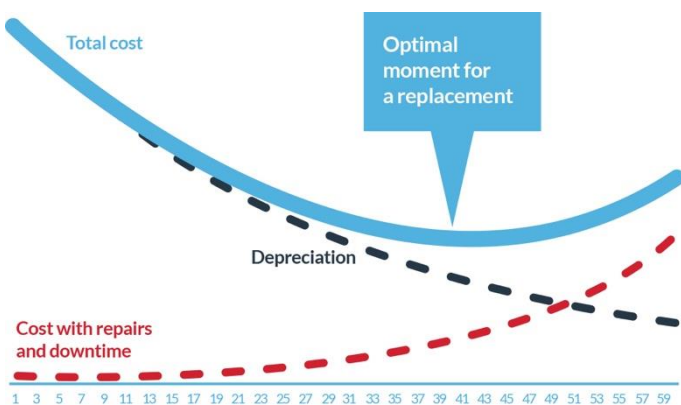
Assicurati di scegliere il ciclo di vita corretto per i tuoi veicoli

Indipendentemente dall'optare per il noleggio, il leasing o l'acquisto, è necessario pianificare in anticipo il ciclo di vita corretto per i veicoli. Dovresti affittare o affittare per 24, 36 o 48 mesi? Nel caso in cui decidessi di acquistare invece, quando dovresti vendere?

Per rispondere a questa domanda, è necessario capire che due costi hanno comportamenti antagonisti con il passare del tempo.

Con il tempo, l'ammortamento del veicolo si evolverà più lentamente. Ciò significa che dopo un certo numero di mesi, il costo dell'ammortamento non varia molto da un mese all'altro. Da questo punto di vista, dovresti tenere il veicolo per sempre, in quanto non sta più perdendo un valore significativo.

D'altra parte, se tieni i veicoli troppo a lungo, le riparazioni e i tempi di fermo aumenteranno.



Pertanto, se si desidera trovare il momento ottimale per la sostituzione, è necessario sapere quando la somma di entrambe le curve raggiunge un minimo.

Questo non è facile da raggiungere, ma puoi avere un'ipotesi stimata guardando i record della tua azienda di veicoli precedenti. Probabilmente sarai in grado di vedere quando le riparazioni e i tempi di inattività non programmati iniziano a crescere più velocemente.

Suggerimento #9

Incoraggiare un comportamento di guida adeguato

A cosa serve scegliere veicoli a basso consumo se i conducenti non hanno pietà del motore?

Assicurati che i tuoi conducenti comprendano la differenza tra i costi del carburante, le emissioni di gas, i costi di manutenzione e il rischio di incidenti quando i loro comportamenti di guida cambiano.

Prendi in considerazione la possibilità che i tuoi autisti frequentino un corso di guida difensiva. Questi corsi di formazione mostrano come ridurre al minimo il rischio di collisioni, lesioni e decessi, riducendo allo stesso tempo i consumi e lo stress del motore e l'esposizione alla responsabilità. Ciò si ottiene avendo una condotta corretta al volante. Alcuni di questi corsi di formazione possono anche essere forniti sul web, quindi il costo di solito non è elevato.

Suggerimento #10

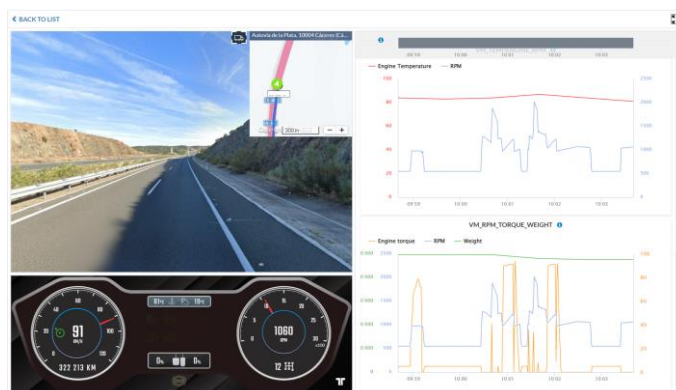
Usa Frotcom

Ci si aspetterebbe questo da un ragazzo che è dietro Frotcom, ovviamente. Quindi facciamola finita con.

Perché Frotcom ti aiuta a gestire la tua flotta?

Quando scegli Frotcom², una piccola unità contenente un ricevitore GPS/GNSS e un modulo di comunicazione dati mobile viene installata in ogni veicolo della tua flotta. Questa unità trasmetterà a un Data Center centralizzato, informazioni su posizione, velocità, direzione e accensione, con dati aggiuntivi raccolti anche facoltativamente. Il tuo fleet manager sarà in grado di controllare tutti i movimenti dei veicoli: dove sono, dove erano, quando hanno iniziato il viaggio, per quanto tempo si sono fermati e così via.

Ciò consente a te o al gestore della flotta di agire immediatamente nel caso in cui l'utilizzo della flotta non segua il piano.



Il modulo di coaching driver di Frotcom individua facilmente come migliorare la guida.

² Ulteriori informazioni sono disponibili presso www.frotcom.com o contattare l'ufficio Frotcom locale.

I componenti aggiuntivi opzionali includono un modulo di coaching del conducente, vari sensori, un modulo di navigazione per i conducenti, comunicazione testuale bidirezionale, controllo CANBus del carburante, del motore e del tachigrafo, identificazione automatica del conducente e un modulo di gestione dei costi.

Ora, aggiungi a questo la potenza dei rapporti automatici che digeriscono i fatti più importanti sulle prestazioni dei tuoi veicoli e una serie di allarmi gestiti da te. Vedi quanto sarà più facile controllare correttamente la tua flotta??

Il nostro software contiene tutte le funzionalità necessarie per gestire la tua flotta, qualunque sia il settore in cui lavori. Scopri come possiamo aiutarti.



Informazioni sull'autore: Valério Marques è co-fondatore e CEO di Frotcom International, un fornitore globale di sistemi di tracciamento dei veicoli per la gestione della flotta. Valerio lavora nel monitoraggio dei veicoli dal 1993. Frotcom International è una società privata con sede in Portogallo, che fornisce soluzioni di gestione della flotta per clienti in tutto il mondo. I clienti vanno dalle piccole aziende con solo un paio di veicoli, alle società di trasporto stradale transfrontaliero con migliaia di veicoli.